

مهارات الإقناع

في الكتاب والسنة

أ/ جمال يوسف الهميلي

مهارات الإقناع

في الكتاب والسنة

تأليف

أ. جمال بن يوسف الهميلي

المدينة النبوية

١٤٣٨هـ -٢٠١٧م

المقدمة

الحمد لله رب العالمين واشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له وأن محمداً عبده ورسوله أدى الأمانة ونصح الأمة وجاهد في الله حق جهاده فصلوات ربي وسلامه عليه وسلم تسليماً كثيراً، و بعد

فإن خير الهدي هدي محمد ﷺ وشر الأمور محدثاتها وكل محدثة ضلالة وكل ضلالة في النار والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين وعلى آله وصحبه أجمعين والتابعين لهم بإحسان إلى يوم الدين، أما بعد

فقد "**كَانَ النَّاسُ أُمَّةً وَاحِدَةً**"[1] هكذا أخبرنا الباري –سبحانه – عما كانت عليه البشرية، وبعد فترة من الزمن تغيرت الأحوال وتبدلت الأمور، فبعد أن كان التوحيد هو السائد في هذه الأرض، والمعبود هو الواحد الأحد، استطاع الشيطان أن يجعل الكثير من البشر يتحولون إلى الشرك والكفر – والعياذ بالله – .

ومن رحمة الباري – سبحانه – أن يرسل رسلاً لإنقاذ البشرية وهدايتهم إلى طريق الاستقامة، ومع أن قضية التوحيد قضية واضحة وضوح الشمس في النهار، إلا أن البشر يرفضون القبول ويصر أكثرهم على الشرك والكفر ويعطي الله – سبحانه – رسله من المعجزات والمؤيدات ما يعينهم على تحقيق الهدف من رسالتهم وليكون بلاغهم أجدى وأنفع وأكثر تأثيرا .

ويبدأ الصراع بين الرسل وأتباعهم من جهة، والشيطان وأتباعه من جهة أخرى، هذا الصراع الذي أعلن عنه الشيطان قبل أن ينزل أبونا آدم –عليه السلام – إلى الأرض فقد قال – لعنه الله–" **قَالَ**

[1] البقرة ٢١٣

فَبِعِزَّتِكَ لَأُغْوِيَنَّهُمْ أَجْمَعِينَ (٨٢) إِلَّا عِبَادَكَ مِنْهُمُ الْمُخْلَصِينَ (٨٣)"[1]، فهو أقسم في السعي على إغواء الناس " أجمعين "، فلن يدع أحداً من الناس مهما كان –إلا أن يشاء الله – ، وسيستمر هذا الصراع إلى أن يرث الله الأرض ومن عليها .

والحرب سجال – كما يقولون – فيُدال لأتباع الرسل أحياناً؛ ولأتباع الشيطان أحياناً أخرى، وإن كان أكثر الناس كما أخبرنا الخالق –سبحانه – أكثرهم من أتباع الشيطان " **وَإِنْ تُطِعْ أَكْثَرَ مَنْ فِي الْأَرْضِ يُضِلُّوكَ عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ إِنْ يَتَّبِعُونَ إِلَّا الظَّنَّ وَإِنْ هُمْ إِلَّا يَخْرُصُونَ** " ولكن الغلبة والعاقبة تكون للرسل وأتباعهم كما قال تعالى " **كَتَبَ اللَّهُ لَأَغْلِبَنَّ أَنَا وَرُسُلِي إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ** "[2] .

وهذا الصراع يأخذ أشكالاً عديدة وأنماطاً مختلفة ؛بحسب الزمان والمكان والظروف وغيرها من العوامل ، فتارة يكون صراعاً بالكلام والحوار وطرح الأفكار، وتارة يكون بالقتال ؛وتارة يكون بالاثنين معاً ، ومهما كان شكل الصراع ونمطه فإن أول خطوات هذا الصراع تكون داخل النفس البشرية وما تحمله من أفكار ،فتغيير الإنسان يبدأ من تغيير ما بداخله فمهما حاولت تغيير وضع معين لفرد أو أمة من الأمم لا يمكن أن تنجح النجاح المطلوب إلا بتغيير ما بداخل الفرد ؛أو مجموعة الأفراد ، ولعل هذا أحد الأسرار ر في قوله تعالى " **إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ** "[3] فهو نص صريح في تحديد النقطة الأولى في التغيير مهما كان جنس هذا التغيير أعني التغيير للأفضل أو التغيير للأسوأ فكلاهما يبدأ من " ما بأنفسهم " وهذا مشاهد وملاحظ على المستوى الفردي ، فكثيراً ما نسمع

---

[1] ص ٨٢ ، ٨٣

[2] المجادلة ٢١

[3] الرعد ١١

الأطباء عموماً والنفسيين خصوصا يأكدون أن تغيير المريض نفسياً (من الداخل) أول وأهم خطوة في معالجة أي مريض ، بل أن الطب الحديث والقديم يشير إلى أن أهم خطوة في العلاج هو قناعة المريض بأنه مريض أي ما بداخل المريض من قناعات وأفكار وهو أول خطوة نحو العلاج.

هذه الحقيقة أدركها الشيطان ومنها ينطلق في إضلال البشر .

فهو يبدأ بالغزو الداخلي؛ والسعي في تغيير حقائق الأمور؛ والتلبيس على الإنسان؛ بحيث يزين له الباطل ويحببه له؛ كما قال تعالى عنه " **قَالَ رَبِّ بِمَا أَغْوَيْتَنِي لَأُزَيِّنَنَّ لَهُمْ فِي الْأَرْضِ وَلَأُغْوِيَنَّهُمْ أَجْمَعِينَ** "[1] يقول ابن كثير في تفسيره لهذه الآية "أحبب إليهم المعاصي وأرغبهم فيها "[2]، ويقول الشوكاني " والتزيين منه إما بتحسين المعاصي لهم وإيقاعهم فيها ." [3] ويقول الطبري: " وعنى بقوله: لأُزَيِّنَنَّ لَهُمْ فِي الأرْضِ لأحسننّ لهم معاصيك، ولأحببنها إليهم في الأرض." [4] .

والحب شأن داخلي في النفس البشرية؛ له آثار واضحة في سلوك الإنسان وتصرفاته؛ بل إن الحب من أقوى دوافع النفس البشرية للعمل والبذل والتضحية.

ولسنا هنا بصدد بيان وسائل الشيطان ومكايده وطرقه، وإنما أردنا تبيين أهمية تغيير القناعات الداخلية لدى الإنسان، وأنه لا تغيير مثمر إلا بتغيير القناعات الداخلية.

وهذا يبين أهمية موضوع " الإقناع " وخطورته ليس لدى الفرد فقط؛ بل على مستوى الأمة بأكملها .

---

[1] الحجر ٣٩

[2] ابن كثير حـ ٢ ص ٥١٢

[3] الشوكاني حـ ٣ ص ١٦٤

[4] الطبري ج١٧ ص ١٦٣

والمتأمل في تاريخ صراع البشرية جمعاء؛ بمختلف ألوانها وأجناسها ومجتمعاته ولغاتها يلاحظ أنه تغير بتغير الزمان والتطور التقني لبني الإنسان. حتى جاء الصراع الحديث في القرن العشرين الميلادي؛ الصراع الدموي الكبير الذي ذهب ضحيته الملايين من الناس من خلال الحروب والسعي في الإبادة لبني البشر بين بعضهم.

لقد كان أهم هدف معلن هو السيطرة على ثروات بعض الشعوب وخيراتها .

ومع مرور الوقت يدرك الناس أن السيطرة على بعضهم لن تكون بالقوة، فالقوة لا تستمر والضعيف لا يستمر ضعيفاً إلى الأبد وكذلك القوي، ومن جهة أخرى فالتأثير بالقوة يزول بزوال المؤثر (القوة) وسرعان ما يرجع الإنسان على ما كان عليه بعد زوال القوة، ولعل خير مثال وشاهد على ذلك ما حصل بعد انهيار الاتحاد السوفيتي (١٤١٢ هـ - ١٩٩١ م)، وزوال قوة التسلط على الشعوب فقد لاحظ الجميع تخلي هذه الشعوب؛ وحتى حكامها عن الكثير من المبادئ التي كانوا مجبرين عليها ،بل أعلنوا الفرح والسرور وكأنهم خرجوا من سجن كبير ؛ وذهبت المبادئ الشيوعية أدراج الرياح وربما إلى غير رجعة بل وصل الحال في بعض تلك الشعوب إلى حد القتال من أجل عدم الرجوع إلى تلك المبادئ .

وثمة مثال آخر؛ وهو: الحروب الصليبية التي حدثت بين هذه الأمة، والصليبيين لسنوات طويلة، استخدم فيها الطرفان كل ما يملكون من قوة؛ وحاول الصليبيون أن يبثوا سمومهم بين المسلمين، ويجبروهم على حياة معينة، ثم لا تلبث أن تزول تلك الحياة بانتصار المسلمين على الصليبيين وإخراجهم من أراضي المسلمين.

وبعد هذا وذاك يبقى السؤال المهم وهو:

إذا لم تكن القوة هي الأصل الدائم والمستمر في تغيير الناس أو الأفراد، فكيف يمكن تغيير الأفراد والسيطرة عليهم دون قتال أو حرب؟

لقد ظل هذا السؤال الكبير يسيطر على عقول الكثير من المفكرين وصنّاع القرار في الدول "عموماً "، والدول القوية خصوصاً، لقد كانت الإجابة واضحة لمن يتأمل إنها الحقيقة القرآنية الناصعة وهي:

إذا أردت تغيير إنسان (وبعد ذلك الشعوب) فعليك أولاً تغيير قناعاته الداخلية وطريقة تفكيره والسيطرة على عقله، فإنك إن فعلت ذلك استطعت أن تحصل على ما تريد من ذلك الإنسان، وبصدر رحب؛ بل وتستطيع أن تجعله، يبذل الكثير ويضحي بالغالي والنفيس من أجل تلك القناعات، التي زرعتها داخله، لقد أشار القرآن إلى تلك الحقيقة وبينها الرسول الكريم – ﷺ– وطبقها في دعوته لبني قومه فتغير حالهم وأصبحوا منارات هدى، ومصابيح نور تسير على هذه الأرض، لتنير للبشرية طريق الخير والحق والسعادة.

هذه الحقيقة أدركها الغرب والشرق متأخرا؛ وفي السنوات الأخيرة، فغير استراتيجية عمله مع الناس "عموماً "ومع المسلمين "خصوصاً "وأعلن " الغزو الفكري " منهجاً جديداً وبدأت الدراسات والبحوث حول هذا الموضوع تزداد وظهرت طرق وأساليب جديدة مبتكرة في هذا الموضوع، وبدأ الغرب في تطبيقها على ديار المسلمين وأظن أننا لا نبالغ حين نقول لقد نجح الغرب إلى حد ما في تحقيق

بعض أهدافه لفترة معينة، وعلى بعض الناس، واستمر ذلك حتى وقتنا الحاضر: (القرن الحادي والعشرين الميلادي) .

ومع الأسف لا يزال في الأمة من يملك قناعات بنظريات الغرب وبإطروحاته، ونرى ذلك ونلمسه في سلوكيات البعض، من بني جلدتنا .

أسباب اختيار موضوع " الإقناع "؟

لقد اخترت هذا الموضوع لعدة أسباب هي:

١ / الحاجة الماسة للدعاة إلى الله وطلبة العلم لهذا الموضوع، ومن خلال تجربة امتدت لأكثر من ربع قرن في الدعوة في بلدان مختلفة ومتنوعة : لاحظت إن الكثير لا ينقصهم العلم الشرعي (مع الحاجة إليه) ولكن ما يفتقدون إليه هو كيف يدعو إلى الله ويُعلّم الناس الحق الذي لديه ؟، بل إن بعضهم (وهم قلة) كانت نتائجه عكسية على الدعوة وبدل من كسب الناس إلى الدين بدأ البعض يبتعد عن الدين بسبب التطبيق غير الصحيح من قبل بعض الدعاة ، في الوقت الذي نرى فيه أساليب وطرق الدعاة غير المسلمين (وهذا ما شاهدته) تفوق أساليبنا وطرقنا .

لقد أتيح لي فرصة في بعض الدول الأفريقية أن أقدم دورة بعنوان " الإبداع في مهارات الإقناع " لصفوة الدعاة والعاملين في حقل الدعوة في تلك البلاد، وكانت النتيجة مذهلة جداً فقد كان الإجماع بينهم على أهمية مثل هذه الدورات وزيادتها بل إن بعضهم قال: لقد غيرت هذه الدورة طريقتي ١٨٠ درجة. وكانت هناك مطالبة من الكثير بضرورة وضع مثل هذه المادة أثناء الدراسة الجامعية في

الجامعات الشرعية، ليس المجال الآن الحديث عن تلك التجارب ولكني أحببت أن أشير إلى ما هو موجود في واقعنا .

ومن جانب آخر فإن الدعاة والعلماء هم ورثة الأنبياء، وقد بين القرآن الكريم في أكثر من موضع مهمة الأنبياء:

"فَإِنْ حَاجُّوكَ فَقُلْ أَسْلَمْتُ وَجْهِيَ لِلَّهِ وَمَنِ اتَّبَعَنِ وَقُلْ لِلَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ وَالْأُمِّيِّينَ أَأَسْلَمْتُمْ فَإِنْ أَسْلَمُوا فَقَدِ اهْتَدَوْا وَإِنْ تَوَلَّوْا فَإِنَّمَا عَلَيْكَ الْبَلَاغُ وَاللَّهُ بَصِيرٌ بِالْعِبَادِ"[1]

"يَا أَيُّهَا الرَّسُولُ بَلِّغْ مَا أُنْزِلَ إِلَيْكَ مِنْ رَبِّكَ وَإِنْ لَمْ تَفْعَلْ فَمَا بَلَّغْتَ رِسَالَتَهُ وَاللَّهُ يَعْصِمُكَ مِنَ النَّاسِ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الْكَافِرِينَ " . [2] يقول القرطبي: قيل: معناه أظهر التبليغ؛[3]

أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَاحْذَرُوا فَإِنْ تَوَلَّيْتُمْ فَاعْلَمُوا أَنَّمَا عَلَى رَسُولِنَا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ" . [4]

مَا عَلَى الرَّسُولِ إِلَّا الْبَلَاغُ وَاللَّهُ يَعْلَمُ مَا تُبْدُونَ وَمَا تَكْتُمُونَ" . [5]

وَقَالَ الَّذِينَ أَشْرَكُوا لَوْ شَاءَ اللَّهُ مَا عَبَدْنَا مِنْ دُونِهِ مِنْ شَيْءٍ نَحْنُ وَلَا آبَاؤُنَا وَلَا حَرَّمْنَا مِنْ دُونِهِ مِنْ شَيْءٍ كَذَلِكَ فَعَلَ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ فَهَلْ عَلَى الرُّسُلِ إِلَّا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ" . [6]

فَإِنْ تَوَلَّوْا فَإِنَّمَا عَلَيْكَ الْبَلَاغُ الْمُبِينُ " . [1]

---

[1] آل عمران ٢٠

[2] المائدة ٦٧

[3] القرطبي جـ ٦ ص ٢٦٧

[4] المائدة ٩٢

[5] المائدة ٩٩

[6] النحل ٣٥

وَإِنْ مَا نُرِيَنَّكَ بَعْضَ الَّذِي نَعِدُهُمْ أَوْ نَتَوَفَّيَنَّكَ فَإِنَّمَا عَلَيْكَ الْبَلَاغُ وَعَلَيْنَا الْحِسَابُ"[2].

قُلْ أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَإِنَّمَا عَلَيْهِ مَا حُمِّلَ وَعَلَيْكُمْ مَا حُمِّلْتُمْ وَإِنْ تُطِيعُوهُ تَهْتَدُوا وَمَا عَلَى الرَّسُولِ إِلَّا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ"[3].

وَإِنْ تُكَذِّبُوا فَقَدْ كَذَّبَ أُمَمٌ مِنْ قَبْلِكُمْ وَمَا عَلَى الرَّسُولِ إِلَّا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ"[4].

قَالُوا رَبُّنَا يَعْلَمُ إِنَّا إِلَيْكُمْ لَمُرْسَلُونَ (١٦) وَمَا عَلَيْنَا إِلَّا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ"[5].

وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ فَإِنْ تَوَلَّيْتُمْ فَإِنَّمَا عَلَى رَسُولِنَا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ "[6].

فمهمة الرسل والأنبياء هي " البلاغ المبين " أي الواضح البين الذي لا لبس فيه، ولم يحدد لهم القرآن الكريم طريقة التوضيح والبيان المبين بل تركها لكل نبي يجتهد بكل ما يستطيع، وهذا من أسرار القرآن الكريم.

الآن وقد انقطعت الرسالة ومات آخر الرسل الكرام ﵈ استلم الراية العلماء والدعاة وبقية المهمة هي "البلاغ المبين " ليس لفريق معين بل لكل الناس كلٌ بقدر استطاعته، فعلى العلماء والدعاة إعمال الفكر والتدبر في القرآن الكريم وسير الأنبياء من أجل الحصول أو الوصول إلى أفضل طرق ممكنة تساهم –بإذن الله – في تحقيق " البلاغ المبين "، بل إن العلماء والدعاة هم أول المطالبين بذلك تطبيقاً

---

[1] النحل ٨٢
[2] الرعد ٤٠
[3] النور ٥٤
[4] العنكبوت ١٨
[5] يس ١٧
[6] التغابن ١٢

لما جاء في الأثر: "الحكمة ضالة المؤمن آنى وجدها فهو أحق الناس بها "[١] وحبذا إضافة تجارب وحضارات العالم كله بلا استثناء .

وأبعد من ذلك أن يحاول العلماء والدعاة إيجاد طرق جديدة ووسائل مفيدة يكون لهم السبق فيها؛ فلا يكونوا ممن يأخذ من غيره فقط بل يأخذ ويطور ويبتكر .

٢ / موقف حصل لي في إحدى الرحلات الدعوية وذلك بعد الانتهاء من الدورة الشرعية الصيفية لعام ١٤٢٥هـ في مدينة براغ (عاصمة التشيك)، فقد كنت مع صاحبي في المطار للعودة إلى بلدنا وأثناء صعودنا للطائرة –وكالعادة– لاحظنا رجالا ونساءً معنا في الطائرة والغالب من النساء أنهن متبرجات أي غير ملتزمات بالحجاب الشرعي، وهذا أمر لا غرابة فيه في تلك البلاد .

وحين وصلنا إلى مطار الرياض ونزلنا من الطائرة، كانت المفاجأة فقد اختلفت الصورة تماماً، حتى أنني شككت في الطائرة أهي هي؟ والركاب ألم يتغيروا؟، ذلك أن غالب النساء قد ارتدين العباءة، والغطاء حتى الوجه! سبحان الله ما كان مكشوفاً في براغ أصبح مغطى في الرياض، وما كان مسموحاً بظهوره في براغ أصبح ممنوعاً في الرياض، يا للعجب!، وتساءلت في نفسي:

لماذا هذا التغير في اللباس؟ .

إن التغير في المظهر دليل على التغير في الجوهر، أو تغير الخارج مؤشر على تغير الداخل.

إن ما رايته ليس إلا واحداً من مظاهر كثيرة نراها ونلمسها في مجتمعنا وعلى مختلف الأصعدة ومن شتى الأجناس والأصناف فالأطفال والشباب من الجنسين بل وحتى كبار السن.

---

[١] لم يثبت عن النبي ﷺ بهذا النص وذكره ابن العربي في عارضة الأحوذي وضعفه ٥ / ٣٤٧

فمجتمعنا يمر بتحول كبير وتغير جذري ينعكس على حياتنا اليومية ويلفظ إلينا بمجموعة من الأفكار والسلوكيات والتصرفات التي تكون أقرب إلى المجتمعات الخارجية منها إلى مجتمعاتنا الإسلامية.

أظن – والله اعلم – أن من أهم الأسباب في قبول ذلك التغير الخارجي هو التغير الفكري تجاه تلك العادات والسلوكيات وبمعنى آخر، تغير القناعات لدى الأفراد بما يحملونه من مبادئ وقيم وأخلاق، وتحول تلك القناعات إلى الأفكار الدخيلة والعادات الغربية، فلا يمكن لأي فرد أن يقبل التغير الخارجي طوع إرادته إلا بعد أن يقبله داخلياً أو كما يقولون: بداية الهزيمة الهزيمة الداخلية، فمن انهزم داخلياً سهل انهزامه خارجياً والعكس صحيح.

وفي عصرنا الحاضر ومع التقدم الكبير في علم الاتصالات؛ والتفنن المبهر به، حاولت الدول والمؤسسات وأصحاب الأفكار تسخير ذلك التقدم الكبير لتحقيق مصالحه ونشر مبادئه، ومع انفتاح الفضاء والغزو المنزلي بشتى الوسائل (المسموعة والمقروءة والمرئية) أصبح الواحد منا يتعرض يومياً لأفكار مختلفة ويرى ويسمع إطروحات من كل أنحاء العالم فقد أصبحت الكرة الأرضية وكأنها قرية صغيرة تتناقل فيها الأخبار والأفكار بيسر وسهولة.

٣ / لقد أصبح موضوع" الإقناع " موضوعاً ذا أهمية كبيرة لكل فرد ولكل مؤسسة ولكل أمة تريد أن تحافظ على كيانها ومبادئها، فطرحت الكتب وأنشئت مؤسسات وصرفت المليارات وظهرت مراكز لهذه القضية (الإقناع) وأصبح أحد مقاييس تقدم الأمم هو مقدار الكم والكيف لديها في موضوع مراكز التدريب التفكير والسيطرة على الآخرين، وبات من المسلم به أن أصحاب القرارات الكبيرة

والسياسيين يرجعون إلى المختصين والمستشارين في أمور الإقناع لمعرفة رد الفعل المتوقعة حيال هذا القرار وكيفية التعامل معه.

٤ / نتيجة لما حققه الغرب من تقدم في هذا الموضوع؛ انبهر الكثير من المسلمين بالإطروحات الغربية واعتبروها هي الأسلم والأجدى والأنفع فأخذوا ينهلون من علوم الغرب في هذا الموضوع على أنه مسلم بصحته، ونسي المسلمون أو تناسوا أن لديهم مصدر أفضل وأجمل وأكمل من تلك الإطروحات وفيه من العلم الغزير والكم الوفير ما يغطي ما لدى الغرب والشرق بل ويزيد عليه ألا وهو كتاب الله وسنة رسوله – ﷺ –.

لكن هذا العلم المنثور في الكتاب والسنة وسلف الأمة يحتاج إلى جهد لاستخراجه؛ وتحقيقه وتقديمه بصورة تتناسب مع العصر الحديث، والنظريات المتقدمة، وهذا ليس فيه قدح؛ بل هو مطلوب لمخاطبة الناس بحسب ما يحبون ويرغبون، دون تعارض مع كتاب أو سنة، لذا جاءت هذه الدراسة في موضوع الإقناع ومصدرها الأساسي هو الكتاب والسنة.

هذا لا يعني عدم الاستفادة من الإطروحات البشرية المختلفة والسعي في توظيفها لتحقيق الهدف من الرسالة، ولكن لن يكون هو الأساس في رسالتنا "الإقناع ".

٥ / كثرة الحوارات والنقاشات في حياتنا اليومية والتي لابد منها والسعي لكل واحد من المتحاورين إثبات صحة كلامه، مما يجعله أحياناً يبتعد عن المنهج الشرعي في إيصال الأفكار، وربما أدى إلى خصام وشجار والسبب الرئيس هو عدم تطبيق قواعد الشريعة في الحوار والإقناع.

٦ / حاجة الناس عموماً بلا استثناء للإقناع أصبحت ملحة؛ فرب الأسرة مع زوجه وأبنائه بحاجة إلى " مهارات الإقناع "، والزوجة مع أبنائها كذلك، خاصة في عصر كثر فيه الحديث عن الديمقراطية وعن القناعات لدى الأبناء؛ والتلوث الفكري الذي أصاب الكثير من أبنائنا؛ فأصبحوا ضحية لأفكار ظاهرها خير وباطنها سم، فعلى كل أب أن يراعي أحوال أبنائه ويتعلم " مهارات الإقناع " من أجل كسب أبنائه وعدم خسرانهم .

كما أن التربويين والمعلمين بحاجة ماسة لهذا الموضوع لكثرة احتكاكهم بالطلاب (من الجنسين)، فلا يخفى على الجميع أن أهداف التربية والتعليم ينبغي أن تكون سعياً دؤوباً في بناء إنسان عامل مثمر منتج يحمل مبادئ أمته عن قناعة وحب ويحاول بقدر ما يستطيع أن يساهم في بناء مجتمعه ولا شك أن هذا الهدف الكبير يحتاج إلى جهد ضخم تتضافر فيه جميع الجهود .

وكذلك أهل الإعلام والتوجيه في مختلف مواقعهم، بل إن أهل الإعلام لهم النصيب الأوفر من هذا الموضوع " الإقناع " ذلك أن رسالتهم تعتمد على حسن العرض والتقديم من أجل إيصال الأفكار إلى أذهان الناس عموماً؛ وفي المقابل محاربة الأفكار الهدامة التي تنخر في جسد الأمة.

٧ / السعي لمعرفة طرق وأساليب أهل الشر والفساد من أجل تجنبها كما قال تعالى:

"وَكَذَلِكَ نُفَصِّلُ الآيَاتِ وَلِتَسْتَبِينَ سَبِيلُ الْمُجْرِمِينَ "[١].

---

[١] الأنعام ٥٥

يقول الشيخ بن سعدي في تفسيره لهذه الآية: " ولتستبين سبيل المجرمين "الموصلة إلى سخط الله وعذابه. فإن سبيل المجرمين إذا استبانت واتضحت، أمكن اجتنابها، والبعد منها . بخلاف ما لو كانت مشتبهة ملتبسة، فإنه لا يحصل هذا المقصود الجليل" [١].

وكما قال الشاعر:

عرفت الشر لا للشر ولكن لتوقيه		ومن لم يعرف الشر من الخير يقع فيه[٢]

ولا شك أن سبيل المجرمين ليس واحداً؛ بل هو سبل وطرق؛ وما بين فترة وأخرى يبتكر إبليس وأعوانه طرقاً وأساليب جديدة لمحاربة أهل الحق وصد الناس عنهم، ولا مانع من الاستفادة من طرق وأساليب أهل الفساد وتوظيفها في مجال الخير.

ولعل هذا يفتح باباً إلى قضية مهمة في حياتنا المعاصرة، ألا وهي تكوين الحصانة الفكرية لأبنائنا وبناتنا من جميع ما يطرح عليهم من أفكار ملوثة وقيم مختلة،خاصة ونحن في عصر ثورة المعلومات فكم المعلومات المتوفر حالياً أضعاف مضاعفة لجميع ما سبقه من فترات، كما أن الوصول إلى هذه المعلومات أصبح ميسر وسهل مع تقدم وسائل الاتصال العالمي بالصوت والصورة والكلمة المكتوبة ويضاف إلى ذلك استخدام وسائل عرض مغرية جداً يمكن وسهولة لمن لا يملك حصانة فكرية بعد الحصانة الإيمانية أن يقع فريسة لتلك الأفكار ويسير ورائها فيصبح معول هدم في أمته بدل أن يكون لبنة بناء وتقدم ، ولا أظن أني بحاجة لسرد أمثلة على ذلك فالأمر أشهر من أن نذكر عليه أمثلة، وبمعنى آخر لابد من زراعة القناعات لدى أبنائنا وغرس القيم النبيلة بحيث يتشربها الشاب والفتاة فلا يقع

---

[١] تفسير السعدي ص ٢٥٨

[٢] أبو فراس الحمداني

فريسة لكل شاردة وواردة بل يصبح لدى الأمة الثقة الكبيرة بما تحمله فلا تخشى الآخرين مهما كانت إطروحاتهم،هذا لا يعني أن نتعمد التعرض لأفكارهم وشبههم ! لا ولكن يعني أن تعرض لذلك-قدراً – فلن يكون اسفنجة تمتص كل ما يقال بل سيكون مثل المنخل الذي يسمح بمرور أشياء من خلاله ويمنع أشياء أخرى.

٨ / متابعة الرسول الكريم – ﷺ – في الدعوة إلى الله وتبليغ الرسالة وهذا مطالب به كل مسلم، فالعالم اليوم يعاني من الحروب والمشاكل والصراعات والأمراض والتفكك الاجتماعي، ما لا يعلمه إلا الله خاصة في العالم المتقدم ، العالم الغربي، ولا منجى للبشرية إلا بمنهج رب البرية ولا يملك هذا المنهج إلا هذه الأمة فهي مسؤولية عظيمة وشرف كبير وفرصة للحصول على الأجر الكبير من الله العلي القدير.

وقد بين لنا القرآن الكريم ذلك في عدة مواضع منها قوله تعالى:

"قُلْ هَـذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَى بَصِيرَةٍ أَنَاْ وَمَنِ اتَّبَعَنِي وَسُبْحَانَ اللّهِ وَمَا أَنَاْ مِنَ الْمُشْرِكِينَ (١٠٨)"[١]

فالآية تشير بوضوح إلى أن من اتبع الرسول ﷺ يدعو على بصيرة كما كان ﷺ يدعو ، أي أن اتباع الرسول يسيرون على نفس خطوات الرسول ﷺ في الدعوة على بصيرة ، وهذا المعنى ذكره أهل التفسير عند حديثهم عن هذه الآية [٢].

[١] يوسف ١٠٨

[٢] راجع ابن كثر حـ ٢ ص ٤٦٠ ، الطبري حـ ١٦ ص ٢٩١ ، الشوكاني حـ ٣ ص ٧٣ ، بن سعدي ص ٤٠٦

فلابد من الدعوة ولابد من البصيرة ولابد من ترغيب الخلق بالخالق ولابد من الاقتداء بالرسول الكريم – ﷺ– ، ومعلوم أنه ﷺ قد استخدم كل طريقة و وسيلة ممكنة لا تتعارض مع الشريعة الغراء في تبليغ دعوته ، فكذلك الأمة من بعده عليها بالعلم والعمل واستخدام كل أسلوب أو طريقة تساهم في إقناع الآخرين بهذا الدين،كل بقدر استطاعته وإمكاناته لذا كان من المهم دراسة " وسائل الإقناع " لتعين– بعد الله – على تحقيق الهدف وهو هداية الخلق للخالق ، ولا تنسى عظيم الأجر لمن يوفقه الله فيفتح على قلب واحد من الناس للإيمان بهذا الدين فقد قال –ﷺ– لعلي – رضي الله عنه – : "فوالله لأن يهدي الله بك رجلا واحدا، خير لك من أن يكون لك حمر النعم)[1]. وحمر النعم هي أنفس الأموال لدى العرب في ذلك الوقت.

٨ / أن التدريب على "وسائل الإقناع " هو من باب السعي في إتقان الدعوة إلى الله، فقد قال ﷺ: " إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملا أن يتقنه"[2]فالدعوة إلى الله من أجل الأعمال وأفضلها، بل لا أحد أحسن قولاً ممن دعا إلى الله كما قال تعالى : وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ[3]

لهذه الأسباب ولتلك الأهمية عزمت على أن يكون موضوع الدراسة هو " مهارا ت الإقناع في الكتاب والسنة " .

---

[1] البخاري ٣٤٩٨

[2] أخرجه البيهقي في شعب الإيمان ٤ / ٣٣٤ وذكره الألباني في السلسلة الصحيحة برقم ١١١٣ وفي صحيح الجامع الصغير ١٨٨٠

[3] فصلت ٣٣

منهجي في البحث:

سيكون منهج البحث على النحو التالي:

١. أن تكون الرسالة على شكل تدريبي أي يجمع المادة العلمية مع طريقة لاكتساب تلك المادة العلمية، بحيث تكون الرسالة قابلة للتطبيق لكل من يرغب في التطبيق.

٢. التركيز على المهارات المتعلقة بالإقناع بصورة مباشرة وتبيين وجه الترابط بين المهارة والإقناع.

٣. الاعتماد الأساسي في اكتشاف المهارة هو الكتاب والسنة، ولا مانع من الاستفادة من الآخرين (كل البشر) في التوضيح للمهارة وزيادة الأمثلة، ومؤشرات اكتساب المهارة وكيفية ذلك.

٤. الاجتهاد في تسمية المهارات بأسماء قريبة من مصطلحات الكتاب والسنة، هذا إذا لم تكن المهارة معروفة مسبقاً ومتفق على اسمها بين علمائنا .

٥. مساعدة القارئ في التعرف على نفسه وطرق اكتساب المهارة قدر الإمكان.

٦. عدم الحديث عن المسلمات في الشريعة الإسلامية، فما يذكر من كلام وأمثلة يقصد به القضايا القابلة للخلاف داخل دائرة أهل السنة والجماعة

وبعد القراءة والاطلاع اتضح أن الموضوع كبير ومتشعب ولا يكفيه رسالة واحدة بل لابد من عدة رسائل، فقد تبين لي أن الإقناع له إشكال وأنواع حصرتها في ثلاثة أنواع:

✓ النوع الأول المناظرة:

هي المحاورة بين فريقين (شخصين) حول موضوع لكل منهما وجهة نظر فيه تخالف وجهة نظر الفريق الآخر. ويحاول كل منهم أن يثبت صحة كلامه وبيان وجهة نظره حيال هذا الموضوع، وقد يكون هناك جمهور دوره الاستماع فقط غالباً، وهذا من أقدم الأنواع وأشهرها وأكثرها تداولاً بين الناس عموماً وعند سلفنا الصالح، ومن ذلك:

ما روي أن هارون الرشيد كان له علج طبيب، له فطنة وأدب، فود الرشيد أن لو أسلم فقال له يوما: "ما يمنعك عن الإسلام؟"

فقال: آية في كتابكم حجة على ما أَنتَحِلُه."

قال: وما هي؟

قال: قوله تعالى عن عيسى "**وَرُوحٌ مِنْهُ**"[1] وهو الذي نحن عليه.

فعظم ذلك على الرشيد وجمع له العلماء فلم يحضرهم جواب ذلك حتى ورد قوم من خراسان فيهم علي بن وافد من أهل علم القرآن ,فأخبره الرشيد بالمسألة فاستعجم عليه الجواب ثم خلا بنفسه وقال " ما أجد المطلوب إلا في كتاب الله."

فابتدأ القرآن من أوله وقرأ حتى بلغ سورة الجاثية إلى قوله تعالى:

" **وَسَخَّرَ لَكُمْ مَا فِي السَّمَاوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا مِنْهُ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ** "[2]

فخرج إلى الرشيد وأحضر العلج فقرأها عليه وقال له: إن كان قوله تعالى ((روح منه)) يوجب أن يكون عيسى بعضا منه تعالى (تعالى الله عن ذلك) وجب ذلك في السموات والأرض.

---

[1] النساء ١٧١

[2] الجاثية ١٣

فانقطع النصراني ولم يجد جوابا، فأسلم النصراني وسر الرشيد بذلك وأجزل لصلة ابن وافد . فلما رجع ابن وافد إلى بلده صنف كتاب النظائر في القرآن.

سبحان الله فلازالت قضية عيسى عليه السلام حتى وقتنا الحاضر تقام فيها المناظرات بين المسلمين والنصارى، ولعل من أشهر المناظرين في عصرنا الحاضر هو الشيخ أحمد ديدات[1] – رحمه الله –.

وقد كتب علماؤنا وأئمتنا كثيراً في موضوع المناظرات وآدابها وما يتعلق بها .

✓ النوع الثاني وهو الإقناع الجماهيري:

وهو استخدام وسائل الإعلام المختلفة، والموجهة للجماهير (الناس عموماً) لإقناعهم بقضية معينة أو توجه معين حيال قضية ما، أو مجموعة قضايا .

وهذا النوع قد ازدادت أهميته في السنوات الأخيرة، وأصبحت الكثير من الدول تهتم به، وتسعى في اكتساب الساحة الإعلامية بشتى الطرق والوسائل، بل وتدفع مقابل ذلك المليارات من الأموال، لذا أصبحت هناك مراكز ومعاهد متخصصة في هذا الموضوع، وأصبح علم مستقل له شأنه، ومع الأسف فإن المسلمين من أقل الناس اهتماماً بهذه القضية، وأقل منهم أصحاب الدعوة والرسالة الحق، مما أتاح الفرصة لأصحاب "الدعوات الباطلة "والأفكار المنحرفة أن تغزو عقول أبنائنا وبناتنا في عقر دارنا وفي منازلنا .

✓ النوع الثالث وهو الإقناع الذاتي:

---

[1] أحمد حسن ديدات ولد في الهند ١٣٣٦هـ -١٩١٨ م، هاجر إلى جنوب أفريقيا، وتوفي عام ١٤١٢هـ -٢٠٠٥ م

وهو ما يمارسه كل واحد منا يومياً مع مختلف فئات الناس، ولمختلف القضايا، ففي المنزل وفي العمل وفي السفر وفي كل مكان وزمان فنحن نتحاور ونتناقش، ويسعى كل منا في توضيح وجهة نظره وجعل المقابل يقبلها ويوافقه عليها؛ ويبذل في ذلك من الجهد ما الله به عليم، وقد يكون عرضاً بلا إعداد مسبق وقد يكون بإعداد شخصي ولكن ضابطه هو الحوار والمناقشة من الجميع ومع الجميع وبرأي الجميع.

وتوجد قواسم مشتركة أو مهارات مشتركة، بين جميع الأنواع خاصة بين النوع الأول والثالث، كما يوجد خصوصية لكل نوع في بعض المهارات؛ لذا فقد استفدت كثيراً ممن كتب في موضوع المناظرات من علمائنا للتأصيل لموضوع الرسالة.

كما يوجد تداخل بين مهارات الإقناع الذاتي ومهارات الحوار والمناقشة، فبينهما عموم وخصوص، عموم من حيث بيئة المتحدثين والمتحاورين، وخصوصاً في الهدف لكل منهما فالحوار له عدة أهداف قد يكون منها الإقناع بينما يكون التركيز الأول في مهارات الإقناع على " الإقناع ".

وبعد تأمل قررت أن يكون موضوع الرسالة هو النوع الثالث لأسباب كثيرة من أهمها:

- حاجة الناس عموماً، ففي كل يوم تتكرر اللقاءات بين الناس ويحاول كل منهم طرح ما لديه ويسعى لإقناع الآخرين بوجهة نظره وأصحاب الدعوات خصوصاً لهذا النوع، فالمناظرات فن لا يجيده إلا القليل، كما أن الإقناع الجماهيري يحتاج إلى إمكانات لا تتوفر إلا للقليل أما الإقناع الذاتي فهو متكرر وبصورة كبيرة وكثيرة.

- افتقار المكتبة العربية لهذا الموضوع فكتب المناظرات موجودة[١] (وإن كانت غير كافية) وكتب ومراجع الإقناع الجماهيري متوفرة (وإن كانت تحتاج إلى تنقيح كبير وتخليص من الشوائب) لكن موضوع الإقناع ومهاراته أغلب مراجعه، إما غربية أصلاً أو مترجمة بتصرف بسيط، أو طرح عقلاني خالٍ من الربط بالكتاب والسنة إلا ما ندر.
- ازدياد الحاجة إليه مع تنامي المجتمع وانفتاحه على العالم وكثرة الأفكار.
- اهتزاز الثقة لدى بعض المسلمين في المنهج الشرعي؛ واتهامه بالقصور في مثل هذه المواضيع، وفي المقابل الإعجاب الكبير بالطرح الغربي لهذه القضايا، فكان من المهم التأكيد على وجود هذه المهارات، وغيرها في دستورنا الدائم، وإظهار ذلك أمام العالم لعله يساهم في زيادة الثقة في منهجنا الشرعية لعموم الناس، وللمسلمين "خصوصاً" وللمثقفين بصورة أخص.
- الأخطاء الكبيرة التي وقع فيها بعض العاملين في حقل الدعوة في هذا الموضوع، مما كان له أثر سيء على المقابل، وعدم قبوله للحق الذي طرح، وما ذاك إلا لضعف حجة صاحب الحق وضعف " مهاراته " في " الإقناع "، وإن شئت قل ربما لأن صاحب الباطل استخدام مهارات الإقناع أفضل من صاحب الحق، وقد أشار الرسول الكريم إلى ذلك ففي حديث أم سلمة. قالت: قال رسول الله ﷺ (إنكم تختصمون إلي. ولعل بعضكم أن يكون ألحن بحجته

---

[١] من تلك الكتب: أصول الجدل والمناظرة للشيخ حمد العثمان وعيون المناظرات لأبي علي عمر السكوني وإظهار الحق لأبن خليل الرحمن الهندي، المناظرة في أصول التشريع الإسلامي لمصطفى الوظيفي، ضوابط المعرفة وأصول الاستدلال والمناظرة لعبد الرحمن حسن الميداني

من بعض. فأقضي له على نحو مما أسمع منه. فمن قطعت له من حق أخيه شيئًا بقوله. فإنما أقطع له به قطعة من النار، فلا يأخذها).[1]

صعوبات البحث:

لكل أمر صعوباته ولكل بحث عقباته، ومن أهم الصعوبات التي واجهتني في البحث:

- قلة المصادر التي تتحدث عن موضوع " الإقناع " استناداً على الكتاب والسنة.
- تسمية المهارات والسمات حيث أن بعضها لم يذكر باسم معين ولم يشتهر وإنما منثور بين كتب أهل العلم.
- عدم توفر اختبارات ومعايير للمهارات والسلوكيات والأخلاق مبنية على الكتاب والسنة ومقننة على بيئة إسلامية، فأصبحت في حيرة فإما أن اعتمد ذلك الاختبار لتحقيق مصلحة التعرف على الذات أو أن الُغي الاختبار في تلك المهارة أو ذلك الخلق واخترت الأول، وكان من نتيجة ذلك أن كانت بعض الأسئلة في بعض الاختبارات بعيدة على المحيط الإسلامي ولا يحق لي تغييرها حرصاً على الأمانة العلمية وللحصول على مصداقية في الاختبار.
- صعوبة تقسيم وتصنيف المهارات والسلوكيات، حيث أن بينها تداخل كبير، بل داخل الفصل الواحد يصعب أحياناً الجزم بكون ذلك التقسيم والترتيب هو الأفضل والأجدى.
- صعوبة التأكد من معاني بعض الآيات والأحاديث وإنها توصل إلى المطلوب، لذا كان النقل كثيراً من كتب التفسير وتوافقهم غالباً على المعنى المراد.

[1] البخاري ٢٦٨٠

خطة البحث:

ولكي تحقق الهدف المنشود فلابد من طريقة عرض تكون مناسبة لزماننا ، لذا فستكون الرسالة على النحو التالي:

التمهيد

تعاريف أساسية: المهارة، الإقناع، مهارات الإقناع

الباب الأول: مهارات الإقناع وهو الأساس وسيكون العرض على الطريقة التالية:

- عنوان المهارة.
- دليلها من الكتاب والسنة.
- وسائل مقترحة لاكتساب المهارة.
- مؤشرات ومقاييس اكتسابها .

الباب الثاني: عوائق الإقناع.

الباب الثالث: الخاتمة وتتضمن النتائج والتوصيات.

وفي الختام، فإني أتوجه بالشكر الجزيل لله لكل من ساعدني وأرشدني في اخراج هذ الرسالة، وتحسينها وظهورها بالصورة المطلوبة والشكر كذلك لكل من ساهم في نجاح هذه الرسالة من قريب أو بعيد التي اسأل الله أن يجعلها خالصة لوجه الكريم وأن يجعلها في ميزان أعمالنا الصالحة.

جمال بن يوسف الهميلي

التمهيد

إن قوة أي موضوع وأي بحث وأي دراسة تكمن في عدة عوامل، منها قوة المصادر المعتمد عليها في البحث، والدراسة، بل إن هذا العامل يعتبر هو الركيزة الأولى والعمود الفقري لمدى نجاح هذه الدراسة، لذا نجد أن الكثير من البحوث والدراسات تشير وبصورة واضحة إلى مصدر نتائج الدراسة وكيفية الحصول عليها، وفي المقابل يعتبر عدم ذكر المصدر أو عدم الإشارة إليه قدح كبير في النتائج والتوصيات مهما كان قائلها .

كما أن المصدر؛ يجب أن تتحقق فيه بعض الصفات؛ لكي يعتبر مقبولاً لدى الناس، أي أن هناك معايير معتبرة للمصادر فلا يمكن أن تتساوى المصادر في تقييمها ، ومن أهم صفات المصادر الجيدة:

١ . الصدق: في المعلومة والتحري بصورة كبيرة بحيث لا تخرج المعلومة إلا بعد أن تمر بعدة قنوات للتأكد من صحة ما فيها .

٢ . الدقة: فمن أكبر الأخطاء أن تظهر نتائج وتعميمات عامة يسهل على المقابل الطعن فيها؛ نتيجة لشمولها على الكثير من العموميات .

٣ . الخبرة: فمما لا شك فيه أن قدرة الباحثين تختلف في نواحي كثيرة ومنها الخبرة و"خاصة" في مجال البحث ومن المتفق عليه انه كلما زادت خبرة الباحثين كانت النتائج أفضل .

٤ . التخصص: فمع كثرة المعلومات وثورتها وانتشارها وتفرعها أصبح من العسير إن لم يكن من المستحيل أن يحيط مركز –مهما كان حجمه – بكل المعلومات ويغطي مختلف فروع المعرفة، ومن هنا فإن مراكز البحوث والدراسات تتخصص في مجال أو أكثر من مجالات الحياة ولا يوجد مركز متخصص في كل شيء .

وبالنسبة لموضوع (الإقناع) فقد اخترت المصدر الذي لا يمكن أن يوجد مثله ولن يوجد ، فهو المصدر الوحيد – وسيبقى كذلك – الذي حوى كل صفات المصادر الجيدة وزاد عليها بما لا يوجد لدى كل مصادر البشرية جمعاء إنه :كتاب الله وسنة رسوله – ﷺ–.

وسبب اختيارنا لذلك هو توفر جميع عناصر القوة في هذين المصدرين واحتوائهما على كل ما نحتاجه في هذا الموضوع (الصدق و الدقة والخبرة والتخصص) وغيره من الموضوعات، ولا ننسى أنهما مصدر التلقي الأساسي لدينا نحن المسلمين كما أنهما يشملان معاني الحق في كل صوره ومعانيه.

١ / القرآن الكريم:

وهو كتاب الله المعروف والمنزل على سيد البشر محمد ﷺ ، وهو المصدر الأول والأهم ، لأنه حوى كل ما يحتاج إليه البشر كما قال تعالى: " . . مَا فَرَّطْنَا فِي الْكِتَابِ مِنْ شَيْءٍ . . . "[١] ، حيث قال القرطبي عند تفسيرها : أي ما تركنا شيئا من أمر الدين إلا وقد دللنا عليه في القرآن؛ إما دلالة مبينة مشروحة، وإما مجملة يتلقى بيانها من الرسول عليه الصلاة والسلام، أو من الإجماع، أو من القياس الذي ثبت بنص الكتاب؛ ."[٢] أ. هـ.

وكذلك الآية الأخرى: ". وَنَزَّلْنَا عَلَيْكَ الْكِتَابَ تِبْيَانًا لِكُلِّ شَيْءٍ وَهُدًى وَرَحْمَةً وَبُشْرَى لِلْمُسْلِمِينَ"

فالقرآن اشتمل على كل علم نافع وعلى كل خير يحتاج إليه الناس في معاشهم ومعادهم بأتم بيان وأحسن ألفاظ وأوسع معاني ٣

---

[١] الأنعام ٣٨

[٢] القرطبي حـ ٦ ص ٤١٩

[٣] راجع ابن كثير ج ٢ ص ٥٤١، الطبري ج ١٧ ص ٤٢٢، بن سعدي ص ٤٤٦

ولا نستغرب بعد ذلك، أن يحثنا الله ورسوله، بل ويأمرانا بتدبر كتابه لما فيه من علوم في مختلف مناحي الحياة، لأن في ذلك تحقيق كل المصالح ودفع جميع المفاسد لكل الناس والوصول إلى السعادة الحقيقة في الدارين.

قال تعالى: "كِتَابٌ أَنزَلْنَاهُ إِلَيْكَ مُبَارَكٌ لِيَدَّبَّرُوا آيَاتِهِ وَلِيَتَذَكَّرَ أُولُو الْأَلْبَابِ"[1]

وفي الآية إشارة واضحة وجلية لبيان الحكمة من إنزال الكتاب (القرآن الكريم) وهي التدبر والتفكر لا مجرد التلاوة.[2]

وقال تعالى: أَفَلَا يَتَدَبَّرُونَ الْقُرْآنَ وَلَوْ كَانَ مِنْ عِنْدِ غَيْرِ اللَّهِ لَوَجَدُوا فِيهِ اخْتِلَافًا كَثِيرًا [3]

وقال: "" أَفَلَا يَتَدَبَّرُونَ الْقُرْآنَ أَمْ عَلَى قُلُوبٍ أَقْفَالُهَا" [4]

ففي هذه الآية أنكر الله على مَن لم يتدبر القرآن وعاب على المنافقين الإعراض عن ذلك، ففيه إشارة إلى المؤمنين بأتن يتجنبوا طريق المنافقين في الإعراض عن التدبر في القرآن الكريم.

وفي الآية الثانية أن مَن لم يتدبر بالقرآن فقلبه عليه أقفال تمنعه من ذلك وبالتالي تمنع من وصول الحق والخير له فالنتيجة خسارة السعادة والحرمان من الفوز في الدارين.[5]

---

[1] سورة ص ٢٩

[2] راجع الشوكاني ج ٤ ص٥٣٢ بن سعدي ص ٧١٢، الشنقيطي في أضواء البيان ج ٧ ص ٢١

[3] النساء ٨٢

[4] محمد ٢٤

[5] ارجع ابن كثير ج ١ ص ٤٨٩،القرطبي ج ٥ ص ٥٩٠ ، بن سعدي ص ١٨٩، البغوي ج٢ ص ٢٥٤، الشوكاني ج ١ ص٦١٩

ويقول ابن القيم–رحمه الله:-

وأما التأمل في القران فهو تحديق ناظر القلب إلى معانيه وجمع فكره على تدبره وتعقله وهو المقصود بإنزاله لا مجرد تلاوته بلا فهم ولا تدبر

قال تعالى(كِتَابٌ أَنْزَلْنَاهُ إِلَيْكَ مُبَارَكٌ لِيَدَّبَّرُوا آَيَاتِهِ وَلِيَتَذَكَّرَ أُولُو الْأَلْبَابِ)[١]

وقال تعالى(أَفَلَا يَتَدَبَّرُونَ الْقُرْآَنَ أَمْ عَلَى قُلُوبٍ أَقْفَالُهَا)[٢]

وقال تعالى(إِنَّا جَعَلْنَاهُ قُرْآَنًا عَرَبِيًّا لَعَلَّكُمْ تَعْقِلُونَ)[٣]

وقال الحسن : (نزل القران ليتدبر ويعمل به فاتخذوا تلاوته عملا)

فليس شيء أنفع للعبد في معاشه ومعاده وأقرب إلى نجاته من تدبر القران وإطالة التأمل فيه وجمع الفكر على معاني آياته،فإنها تطلع العبد على معالم الخير والشر بحذافيرهما وعلى طرقاتهما وأسبابهما وغاياتهما وثمراتهما ومال لأهلهما وتنال في يده مفاتيح كنوز السعادة والعلوم النافعة وتثبت قواعد الإيمان في قلبه وتشيد بنيانه,وتوطد أركانه وتريه صورة الدنيا و الآخرة والجنة والنار في قلبه وتحضره بين الأمم وتريه أيام الله فيهم وتبصره مواقع العبر وتشهده عدل الله وفضله وتعرفه ذاته وأسماءه وصفاته وأفعاله وما يحبه وما يبغضه ،وصراطه الموصل إليه وما لسالكيه بعد الوصول والقدوم عليه وقواطع الطريق وآفاتها وتعرفه النفس وصفاتها ومفسدات الأعمال ومصححاتها وتعرفه طريق أهل الجنة وأهل النار وأعمالهم,

وأحوالهم و سيماهم ومراتب أهل السعادة وأهل الشقاوة وأقسام الخلق واجتماعهم فيما يجتمعون

---

[١] ص ٢٩

[٢] محمد ٢٤

[٣] الزخرف ٣

فيه وافتراقهم فيما يفترقون فيه وبالجملة تعرفه الرب المدعو إليه وطريق الوصول إليه وماله من الكرامة إذا ما قدم عليه.

وتعرفه في مقابل ذلك ثلاثة أخرى ما يدعوا إليه الشيطان والطريق الموصلة إليه وما للمستجيب لدعوته من الإهانة والعذاب بعد الوصول إليه .

فهذه ستة أمور ضروري للعبد معرفتها ، ومشاهدتها ومطالعتها ، فتشهده الآخرة حتى كأنه فيها وتغيبه عن الدنيا حتى كأنه ليس فيها , وتميز له بين الحق والباطل في كل ما اختلف فيه العالم فتريه الحق حقا والباطل باطلا وتعطيه فرقانا ونورا يفرق به بين الهدى والضلال ، والغي والرشاد وتعطيه قوة في قلبه

وحياة وسعة وانشراحا وبهجة وسرورا , فيصير في شأن والناس في شأن آخر. أ[1]. هـ

ولما كان البشر قاصرون عن إدراك ما كل ما يحتاجون إليه لضعفهم وظلمهم وجهلهم فقد تكفل الله بإرسال الرسل والأنبياء لبيان طريق الحق والخير، وأنزل للأنبياء أو بعضهم كتباً فيها ما يحتاج إليه البشر في زمانهم من عبادات وتشريعات.

ووكل الاحتفاظ والعناية بهذه الكتب لكل أمة (أي للبشر)، ولكن البشر لم يحفظوا العهد وحرفوا وغيروا في هذه الكتب لأسباب كثيرة ولم يبقى من أصل الكتب الصحيحة إلا النزر اليسير والشيء القليل.

ومنعاً من تكرار ذلك مع خاتم الرسل والأنبياء وخاتم الكتب السماوية ، وحرصاً على بقاء سلامة المنهج الرباني الذي يحتاجه البشر في كل زمان ومكان ،فقد تكفل الله بحفظ كتابه الخاتم (القرآن

[1] مدارج السالكين حـ ١ ص ٤٥

الكريم) ومعه السنة النبوية الشريفة.ومن الأدلة على ذلك قوله تعالى : "إِنَّا نَحْنُ نَزَّلْنَا الذِّكْرَ وَإِنَّا لَهُ لَحَافِظُونَ "[1] فقد أشار أهل التفسير إلى أن المقصود بهذه الآية هو حفظ الله للوحيين القرآن الكريم و السنة النبوية الشريفة بحيث لا يعتريهما زيادة أو نقصان ومن التحريف والتبديل من شياطين الإنس والجن ، وهذا من نعم الله على البشرية ،فالمصدر من الله والحفظ من الله فالحمد لله.[2]

٢ / السنة:

السنة في اللغة في اللغة هي الطريقة.

أما السنة في الاصطلاح عند الأصوليين: فهي ما أثر عن النبي ﷺ ، من قول ، أو فعل ، أو تقرير.

والسنة هي المصدر الثاني من مصادر التشريع والاستدلال في الدين، وهي وحي لكن ألفاظها من إنشاء الرسول الكريم ﷺ كما قال تعالى: " وما ينطق عن الهوى إن هو إلا وحي يوحى "[3] ، وقال ﷺ : " ألا إني أوتيت الكتاب ومثله معه . . ."[4]

حفظ السنة:

لقد ذكرنا أن السنة من الوحي، وأن الوحي محفوظ بحفظ الله، فما ذكرناه من أدلة على حفظ القرآن الكريم تكون هي نفسها أدلة على حفظ السنة النبوية، ونضيف صور أخرى لحفظ السنة، منها:

---

[1] سورة الحجر ٩

[2] ابن كثير ج ٢ ص ٥٠٨، الشوكاني ج ٣ ص ١٥٢، بن سعدي ص ٤٢٩

[3] النجم ٣،٤

[4] رواه أحمد ١٧٣٠٦، وصححه الألباني في صحيح الجامع الصغير برقم ٢٦٤٣

طريقة حديثه ﷺ من حيث التأني كما قالت عائشة رضي الله عنها: " ..إن كان رسول الله ﷺ ليحدث الحديث لو شاء العاد أن يحصيه ، أحصاه " [1] ، كذلك إعادة الكلام ثلاثاً كما قال انس رضي الله عنه عن النبي ﷺ :" أنه كان إذا تكلم بكلمة أعادها ثلاثا .. ".[2]

الحث على حفظ الحديث ونقله كما سمعه، فقد قال ﷺ :" نضر الله امرأ سمع منا حديثا فحفظه حتى يبلغه غيره ، فرب حامل فقه إلى من هو أفقه منه ، ورب حامل فقه ليس بفقيه"[3] ، وفي المقابل التهديد الشديد للكذب على الرسول الكريم ﷺ كما في الحديث الشريف :" من كذب عليَ متعمداً فليتبوأ مقعده من النار "[4] .

ظهور علم الرجال، وهو العلم الذي اختصت به الأمة الإسلامية دون غيرها من الأمم، وما ذاك إلا حرصا من علماء الأمة على حفظ السنة من الكذب وصيانة لسنة النبي الكريم ﷺ من التلاعب سواء في السند أو في المتن.

أما أوجه القرآن مع السنة، لقد أوضح علماؤنا أن للسنة مع القرآن ثلاثة أوجه وهي:

الأول: أَنْ تكُونَ مُوَافِقَةً لَهُ مِنْ كُلِّ وَجْهٍ؛ فَيَكُونُ تَوَارُدُ الْقُرْآنِ وَالسُّنَّةِ عَلَى الْحُكْمِ الْوَاحِدِ مِنْ بَابِ تَوَارُدِ الْأَدِلَّةِ وَتَظَافُرِهَا، مثل قوله – ﷺ -: «لا يحل مال امرئ مسلم إلا بطيب نفسه»[5]، فإنه موافق

[1] رواه مسلم برقم ٢٤٩٣-٧٥٠٩

[2] البخاري ٩٥

[3] رواه الترمذي برقم ٢٦٥٦ وقال: حسن

[4] البخاري ١٠٧

[5] رواه أحمد برقم ٢٠٩٧١وصححه الألباني في صحيح الجامع الصغير برقم ٧٦٦٢

لقوله – تعالى –: "وَلاَ تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ"[1]

الثاني: أَنْ تَكُونَ بَيَانًا لِمَا أُرِيدَ بِالْقُرْآنِ وَتَفْسِيرًا لَهُ. فمن ذلك: الأحاديث الواردة في بيان كيفية الصلاة والحج ومقادير الزكاة وأنواع المعاملات كحديث: «صلوا كما رأيتموني أصلي»، ومن السنة الواردة لتوضيح ما أشكل فهمه: تفسيره – ﷺ – الخيط الأبيض والخيط الأسود في قوله – تعالى –: حَتَّى يَتَبَيَّنَ لَكُمُ الْخَيْطُ الأَبْيَضُ مِنَ الْخَيْطِ الأَسْوَدِ مِنَ الْفَجْرِ"[2] بأنه بياض النهار وسواد الليل.

الثَّالِثُ: أَنْ تَكُونَ مُوجِبَةً لِحُكْمٍ سَكَتَ الْقُرْآنُ عَنْ إِيجَابِهِ أَوْ مُحَرِّمَةً لِمَا سَكَتَ عَنْ تَحْرِيمِهِ، مثل أن الرسول – ﷺ –:«حرم لباس الحرير والذهب على ذكور أمتي وأحل لإناثهم»[3].

[1] البقرة ١٨٨

[2] البقرة ١٨٧

[3] رواه الترمذي١٧٧٤ وصححه الألباني في صحيح الجامع الصغير برقم ٣١٣٧

تعاريف أساسية

من الأهمية بمكان عند الكلام عن مهارات الإقناع الحديث عن تعريف الإقناع، ومدخل كل قضية هو الاتفاق على تعريفها وتحديد المراد بهذه الكلمة، فنقول:

- تعريف الإقناع:

الإقناع لغةً:

الإقناع يدور حول معاني متشابهة ومتقاربة وهي الموافقة والتذلل والرضا ، وقد بين علماء اللغة هذا الكلام فيقول صاحب مختار الصحاح في مادة ق ن ع : القُنُوع السُّؤَال والتَّذَلُّل وبابه خَضَع فهو قانع وقَنِيع . .والقَنَاعة الرِّضَا بالقِسْم[1]

الإقناع اصطلاحاً :

أما من ناحية التعريف الاصطلاحي فهو لا يختلف كثيراً عن التعريف اللغوي، ولأهل التخصص تعاريف كثيرة منها :

ما ذكره أحمد بن عبد المحسن العساف حيث قال:

"للإقناع عدة تعريفات منها : استخدام المتحدث أو الكاتب للألفاظ والإشارات التي يمكن أن تؤثر في تغيير الاتجاهات والميول والسلوكيات

تعريف آخر:

عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة أو رأي.

تعريف ثالث:

---

[1] مختار الصحاح ص ٣٧٥

تأثير سليم ومقبول على القناعات لتغييرها كلياً أو جزئياً من خلال عرض الحقائق بأدلة مقبولة وواضحة"[1]

وبعد هذا العرض السريع نستطيع أن نقول إن الإقناع المقصود في هذا البحث:

القدرة على جعل المقابل (الآخرين) يقبل ويرضى بالفكرة أو القضية المطروحة، مما يؤثر غالباً في تغيير سلوكه واتجاهاته وميوله نحو ما يريده المتحدث من أفكار وسلوكيات.

ولتبين هذا التعريف نقول:

القدرة: تعني الإمكانات والمواهب والمهارات التي يستخدمها المتحدث، وهذه بلا شك يشترك فيها الهبات الربانية والتنمية البشرية وبمعنى آخر بعضها يكون فطرياً أو هبة ربانية والكثير منها يمكن اكتسابه وتطويره وتنمية لدى الفرد، وتشير الملاحظات اليومية في موضوع الإقناع إلى أن القدرة على الإقناع قابلة للتطور والزيادة لدى الفرد عند التدريب الصحيح عليها، وقد يتفوق صاحب الهبات المحدودة على صاحب الهبات الكثيرة إذا أحسن الأول استخدام مهارات الإقناع وتوظفها لتطوير ذاته وتحقيق أهدافه. ولعل تاريخنا الإسلامي مليء بالنماذج المشهورة بالقدرة على الإقناع واستخدام أعلى مهاراته في نصرة الحق وبيان العدل، ومن أشهر أولئك الأمام أبو حنيفة، وأرجو أن تسمح لي بان أقتطف من سيرته موقف واحد فقط ذكره وهبي غاوجي في كتابه " أبو حنيفة النعمان " حيث يقول: فقد دخل الضحاك بن قيس الخارجي (الذين خرجوا على علي – رضي الله عنه – لقبوله التحكيم في قصته المشهور مع معاوية – رضي الله عنه -) في عهد الأمويين مسجد الكوفة

فقال لأبي حنيفة: تب.

---

[1] http://e.holol.net/index.php?p=show_art&id=19

فقال: مم أتوب؟

قال: من تجويزك التحكيم.

فقال: أبو حنيفة: تقتلني أم تناظرني؟

قال: بل أناظرك.

فقال: إذا اختلفنا في شيء مما تناظرنا فيه، فمن بيني وبينك؟

قال: اجعل أنت من شئت.

فقال أبو حنيفة لرجل من أصحاب الضحاك: اقعد فاحكم بيننا فيما نختلف فيه إن اختلفنا، ثم قال للضحاك: أترضى بهذا حكماً بيني وبينك؟

قال: نعم.

قال: فأنت جوزت التحكيم.

فاقتنع الضحاك بكلام أبي حنيفة وحجته ثم انصرف ولم يعد بعد.أ. هـ[1]

والشاهد من هذه المواقف وغيرها أنه قد يكون لدى البعض القدرة والحجة القوية على الإقناع دون الحاجة إلى دراسة مهارات الإقناع، وبالإضافة إلى أنها تكون بالتجربة والممارسة وإن لم تخضع لتنظير متخصص فقد أشار العلماء إلى المناظرات والحوار وآدابه وطرقه وأساليبه وأخيراً مهارات الإقناع والحوار والمناظرات، والواقع خير شاهد على القدرة على اكتساب تلك المهارات وتطويرها عند الإرادة.

[1] أبو حنيفة النعمان ص ١٢٠ فما بعد

يقبل ويرضى بالفكرة أو القضية المطروحة: هذا هو الهدف من استخدام مهارات الإقناع فهي وسائل للوصول إلى الرضى والقبول لدى المقابل من أفكار وسلوكيا ت.

ويمكن تصنيف المقابل (الآخرين) من حيث وجود الأفكار إلى:

الرافض: وهو الذي يكون رافضاً للفكرة نهائياً قبل الحوار وربما معادياً ومحارباً لها، مثل دعوة اليهود للإسلام فإنهم رافضين الفكرة بل ويقاتلون ضدها ويسعون لتدميرها.

المخالف: وهو الذي لا يعرف الفكرة أصلا ولكن لديه ما يمكن أن يعارضها مثل أهل الديانات الأخرى غير الإسلام فأنهم يجهلون عن الإسلام ولكنهم ملتزمون بدينهم والذي يناقض الفكرة الجديدة (الإسلام) وقد يدخل فيهم النصارى الذين لا يعلمون عن الإسلام شيئا.

الجاهل: وهو الذي لا يعرف الفكرة أصلاً وليس لديه ما يمكن أن يزاحم هذه الفكرة ويناقضها مثل بعض القبائل الأفريقية التي لا دين لها وبعض المتحررين (هكذا يقولون) الذين لا يلتزمون بدين معين لجهلهم بالأديان.

والأمر نفسه يمكن تطبيقه على كل فكرة تطرح فالناس ثلاثة أصناف أمام وجود الفكرة لديهم، وأياً كان صنف المقابل فالقضية الأساسية هي جعل المقابل يرضى بالفكرة ويقبلها أو يرضى بالسلوك (نظرياً) ويقبله على أنه صحيح.

مما يؤثر غالباً في تغيير سلوكه واتجاهاته وميوله: تلك هي النتيجة الطبعية للرضى والقبول بالفكرة أو القضية، فمن اقتنع سيعمل وفق ما اقتنع إلا إذا كان هناك موانع قوية كشهوة أو سلطة أو تفويت مصلحة أو . . . لذا قلنا غالباً ولم نقل دائماً فالبعض قد يقتنع بالفكرة أو القضية ولكن يبقى سلوكه

وعمله كما هو، وهذه قضية مشاهدة قديماً وحديثاً، ومن أشهر الأمثلة في ذلك موقف اليهود من الصحابي الجليل عبد الله بن سلام، وإليك ما رواه البخاري عن أنس ﵁ حيث قال:

أقبل نبي الله ﷺ إلى المدينة وهو مردف أبا بكر، وأبو بكر شيخ يعرف، ونبي الله شاب لا يعرف، قال: فيلقى الرجل أبا بكر فيقول: يا أبا بكر، من هذا الرجل الذي بين يديك، فيقول: هذا الرجل يهديني السبيل. قال: فيحسب الحاسب أنه إنما يعني الطريق، وإنما يعني سبيل الخير. فالتفت أبو بكر فإذا هو بفارس قد لحقهم، فقال: يا رسول الله، هذا فارس قد لحق بنا . فالتفت نبي الله ﷺ فقال: (اللهم اصرعه) . فصرعه الفرس، ثم قامت تحمحم، فقال: يا نبي الله، مرني بما شئت، قال: (فقف مكانك، لا تتركن أحدا يلحق بنا) . قال: فكان أول النهار جاهدا على نبي الله ﷺ ، وكان آخر النهار مسلحة له ، فنزل رسول الله صلى الله عليه وسلم جانب الحرة ، ثم بعث إلى الأنصار فجاؤوا إلى نبي الله ﷺ وأبي بكر فسلموا عليهما ، وقالوا : اركبا آمنين مطاعين . فركب نبي الله ﷺ وأبو بكر، وحفوا دونهما بالسلاح، فقيل في المدينة: جاء نبي الله، جاء نبي الله ﷺ ، فأشرفوا ينظرون ويقولون : جاء نبي الله ، جاء نبي الله ، فأقبل يسير حتى نزل جانب دار أبي أيوب ، فإنه ليحدث أهله إذ سمع به عبد الله بن سلام ، وهو في نخل لأهله يخترف لهم ، فعجل أن يضع الذي يخترف لهم فيها ، فجاء وهي معه ، فسمع من نبي الله ﷺ ، ثم رجع إلى أهله . فقال نبي الله ﷺ : (أي بيوت أهلنا أقرب) . فقال أبو أيوب: أنا يا نبي الله، هذه داري وهذا بابي، قال: (فانطلق فهيئ لنا مقيلا) . قال: قوما على بركة الله، فلما جاء نبي الله ﷺ جاء عبد الله بن سلام فقال : أشهد أنك رسول الله ، وأنك جئت بحق ، وقد علمت يهود أني سيدهم وابن سيدهم ، وأعلمهم وابن أعلمهم ، فادعهم فاسألهم عني قبل أن يعلموا أني قد أسلمت ، فإنهم إن يعلموا أني قد أسلمت قالوا في ما ليس في .

فأرسل نبي الله ﷺ فأقبلوا فدخلوا عليه ، فقال لهم رسول الله صلى الله عليه وسلم : (يا معشر اليهود ، ويلكم ، اتقوا الله ، فوالله الذي لا إله إلا هو ، إنكم لتعلمون أني رسول الله حقا ، وأني جئتكم بحق ، فأسلموا) . قالوا : ما نعلمه ، قالوا للنبي صلى الله عليه وسلم ، قالها ثلاث مرار ، قال : (فأي رجل فيكم عبد الله بن سلام) . قالوا : ذاك سيدنا وابن سيدنا ، وأعلمنا وابن أعلمنا . قال : (أفرأيتم إن أسلم) . قالوا : حاشى لله ما كان ليسلم ، قال : (أفرأيتم إن أسلم) . قالوا : حاشى لله ما كان ليسلم ، قال : (أفرأيتم إن أسلم) . قالوا : حاشى لله ما كان ليسلم ، قال : (يا ابن سلام اخرج عليهم) . فخرج فقال: يا معشر اليهود اتقوا الله، فوالله الذي لا إله إلا هو، إنكم لتعلمون أنه رسول الله، وأنه جاء بحق. فقالوا: كذبت، فأخرجهم رسول الله ﷺ .[1]

وليس مجال حديثنا كيف نجعله يعمل وما موانع العمل أو التطبيق لتلك الأفكار(وإن كان هذا نتيجة متوقعة لتغيير الأفكار) ولكن مجالنا هو الإقناع في الذهن والفكر أما العمل فهذا سيكون بينه وبين الله ثم بينه وبين نفسه ،ثم بينه وبين الآخرين،[2] بل إنك أحيانا قد لا تنجح في إقناعه بالفكرة ؛ويبقى هو على فكرته وسلوكه وتصرفاته ، أي أن قبول الفكرة الحق والرضى بها نعمة ربانية لست المسؤول عنها ، ولكنك مسؤول عن السعي في البلاغ المبين والواضح بأحسن ما تستطيع ، والقاعدة هنا قوله تعالى لنبيه – ﷺ – " لَّيسَ عَلَيْكَ هُدَاهُمْ وَلَكِنَّ اللَّهَ يَهْدِي. . . "[3]

---

[1] البخاري ٣٩١١

[2] ولعل من أشهر أمثلة ذلك عدم إيمان اليهود بالرسول ﷺ مع أنهم يعرفونه كما يعرفون أبناءهم

[3] البقرة ٢٧٢

قال بن سعدي عند هذه الآية: " يقول تعالى لنبيه – ﷺ– ليس عليك هدي الخلق، وإنما عليك البلاغ المبين، والهداية بيد الله تعالى"[1].

ويقول الشوكاني: " قوله: ﴿لَّيسَ عَلَيْكَ هُدَاهُمْ﴾ أي: ليس بواجب عليك أن تجعلهم مهدين قابلين لما أمروا به ونهوا عنه: ﴿ولكن الله يَهْدِى مَن يَشَاء ﴾ هداية توصله إلى المطلوب.

نحو ما يريده المتحدث من أفكار وسلوكيات: وهنا يتم تحديد اتجاه التغير المطلوب لدى المقابل، فهو ليس تغيراً بلا اتجاه بل هو محدد ومرسوم من قبل المتحدث (الممارس لمهارات الإقناع) وهو الهدف المنشود لدى المتحدث، فالكلام والمهارات التي يستخدمها المتحدث إنما هي وسائل توصل إلى غاية معينة.

والتغيير عادة ما يكون في الأفكار أو السلوك، فالأفكار التي تكون في الذهن ولا يبني عليها عمل مباشر مثل تحسين صورة المقابل عن المتحدث.

أما السلوكيات فهو العمل المباشر، ومن المعروف أن الفكر يسبق العمل بل إن تغيير السلوك لا يحدث إلا بعد تغيير أفكار واتجاهات معينة تكون هي المانع من العمل أو زراعة مفاهيم جديدة دافعة نحو السلوك والعمل، وهذه تتعدد باختلاف الأشخاص والأحوال والأزمان والظروف المحيطة بالفرد، فذكر التغير في السلوكيات مع أنه نتيجة متوقعة لتغيير الأفكار إنما هو لبيان الهدف الأبعد لتطبيق مهارات الإقناع.

ويمكننا تصنيف الناس اتجاه فكرة أو سلوك معين على النحو التالي:

شخص ليس لديه أي معلومات سابقة عن الموضوع.

---

[1] بن سعدي ص ١١٦

شخص لديه معلومات خاطئة عن الفكرة أو الموضوع فهو بحاجة إلى تعديل الاتجاه والسلوك نحو الطريق الصحيح.

شخص لديه معلومات صحيحة عن الفكرة أو الموضوع لكنه بحاجة إلى تأكيد وتوثيق المعلومات وإكسابه جرعات إضافية ووقائية عن الأفكار المخالفة.

فعلى هذا يتبين أن الهدف من ممارسة المهارات هو:

تغيير أفكار.

تغيير سلوكيات واتجاهات يسبقه تغيير أفكار.

تعريف المهارة

المهارة كلمة جميلة ولها معنى محمود عند الناس سواء في العرف أو اللغة، وهي في الغالب تبين الإتقان والجودة في أمر معين من أمور الحياة المختلفة، وقد غلب استعمالها في المهن اليدوية ولكنها في العصر الحديث بدأ استخدامها يتوسع ليشمل كافة الجوانب الحياتية.

المهارة في اللغة:

" .. والمَهارة بالفتح الحِذقُ في الشَّيْءِ وقد مَهَرْتُ الشَّيْءَ أَمْهَرُه بالفتح مَهَارَة بالفَتْح أيضاً.[١]

" والماهِرُ الحَاذِقُ بكُلِّ عَمَلٍ، والسابِحُ المُجيدُ ".[٢]

ولن نخوض كثيراً في معناها اللغوي أو العرفي، ولكن لابد من تبيين معناها في رسالتنا هذه فهي جزء من عنوان الرسالة (البحث) فمن الطبيعي أن نتعرف على مقصدنا من هذه الكلمة (مهارة)، كما أننا

---

[١] مختار الصحاح ص ٤٠٩

[٢] القاموس المحيط ص ٦٦٤

لن نبعد كثيراً عن المعنى اللغوي والمعنى العرفي فيجب ألا ننسى أننا نتحدث بلغتنا وأن الهدف من الرسالة هو السعي في تطبيق تلك المهارات لدى عموم الناس فلابد من مخاطبتهم بما يدور في خلدهم وعقولهم من معاني يعيشوها يومياً .

فتعريفي للمهارة هو:

إتقان التطبيق لخلق معين بحيث يتكرر ذلك التطبيق فيصبح عادة لدى الفرد أو سلوك يمارسه دون تفكير عميق أو عناء شديد .

ومن التعريف يتضح أن أركانه:

إتقان وهي مرحلة تعني الإجادة كما جاء في الحديث " إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه "[1] فأشار – ﷺ – إلى درجة أعلى من العمل فليس عملاً (أي عمل) بل عمل متقن يسعى فيه العبد في تطبيق العمل بأعلى درجة كمال ممكنة لديه، ومن أمثلة ذلك قوله –ﷺ –" إن الله كتب الإحسان على كل شيء . فإذا قتلتم فأحسنوا القتلة . وإذا ذبحتم فأحسنوا الذبح . وليحد أحدكم شفرته . فليرح ذبيحته)[2] . فالإحسان من درجات العمل المتقن، بل هو أعلى درجات الإتقان، كما أن الإحسان أعلى درجات الدين كما جاء في الحديث المشهور حين سأل جبريل – عليه السلام – الرسول – ﷺ – عن الإسلام ثم الإيمان ثم الإحسان . . . فقد كان جبريل يترقى في مراتب الدين فبدأ بالإسلام ثم الإيمان ثم الإحسان ثم انتقل إلى موضوع آخر وهو الساعة مما يعني انتهاء درجات الدين عند الإحسان وهي مرتبة بحق عالية وسامية

[1] سبق تخريجه ص ١٤

[2] مسلم ١٩٥٥

" التطبيق " أي أنه ليس مجرد كلام نظري يطرح ولا يكون له رصيد من العمل، وهذا يعني استبعاد القضايا النظرية المجردة والتي لا يظهر لها أثر عملي عن موضوع رسالتنا .

" لخلق " وهذا مصطلح معروف لا يحتاج إلى بيان ،فالمعروف لا يعرف ،وليس لنا تعريف غير المشهور ، والخلق هو الذي يبين طبيعة علاقة العبد بربه ،وبنفسه وبالآخرين وقد أشار – إلى الهدف من بعثته ﷺحين قال : " إنما بعثت لأتمم مكارم و في رواية (صالح) الأخلاق " [1].وهذا يبرز بلا شك أهمية الأخلاق على المستوى الفردي، والجماعي، والأممي ، فالرسالة النبوية شاملة لكل الحياة ،لكل البشر وفي كل زمان ،فحصرها في مكارم الخلاق يعطي مؤشراً على أن الأخلاق تشمل كل شؤون الحياة، وهي كذلك كما سيتضح من المهارات التي سنذكرها في الرسالة .

" يتكرر " مما يبين أن الهدف المنشود ،وهو المهارة لا يتحقق بمجرد التطبيق مرة واحدة ، بل لابد من التطبيق عدة مرات حتى يصل إلى المرحلة التالية، ولعله من المشاهد والملاحظ في حياة كثير من الناس هو التطبيق لمرة أو مرات ثم يصاب بالضعف عن مواصلة الطريق لأمر معين ولقضية مهمة مما يجعله يفقد الكثير من النتائج التي حصل عليها عند التطبيق لمرات معدودة ولم يرتقي لتوصله إلى مرحلة المهارة، وكل منا لو راجع حياته وحساباته لعلم أنه سار يوماً على التدريب (التطبيق لمرات) على قضية معينة، ولكن لعدم التكرار الكافي لم يصل إلى ما كان يصبو إليه من تحقيق الحلم باكتساب هذا الخلق الذي يتمناه .

ومن أشهر أمثلة ذلك خلق " عدم الغضب " أو الحلم فنسمع ممن يشتكي منه أنه حاول ولكنه لم يحقق حلمه وبذل جهداً كبيراً وبقي خلق الغضب لديه _ إلا القليل –ومن هنا كان حرص الشارع

[1] مجمع الزوائد للهيثمي ٩ / ١٨ وذكره الألباني في سلسلة الأحاديث الصحيحة رقم ٤٥

الحكيم على المداومة فقد "سئل النبي ﷺ : أي الأعمال أحب إلى الله ؟ قال : (أدومها وإن قل)[1]
فالأعمال جميلة وفيها خير كثير ،ولكن خير هذه الأعمال هو العمل المداوم عليه صاحبه ، ولما كان كثير من الناس يفكر بالكم بيَّن الرسول الكريم ﷺ أن هذه الخيرية لا ترتبط بالكم فقط بل بالديمومة حتى لو كان الكم قليل .

تعريف مهارات الإقناع

بناءاً على ما سبق نقول إن المقصود بـ " مهارات الإقناع " هو:

السلوكيات المؤثرة على الآخرين، والتي تجعلهم يقبلون فكرة معينة، ويرضون بها فتغير من سلوكياتهم (غالباً) نحو اتجاه معين.

وأما كيفية الحصول أو الوصول على اكتساب المهارة في خلق معين؛ فقد بينها الرسول الكريم ﷺ في مثال على خلق معين يمكننا القياس عليه لبقية الأخلاق ففي الحديث عن عبد الله قال: قال رسول الله ﷺ : عليكم بالصدق فإن الصدق يهدي إلى البر وإن البر يهدي إلى الجنة وما يزال الرجل يصدق ويتحرى الصدق حتى يكتب عند الله عز وجل صديقا ، وإياكم والكذب فإن الكذب يهدي إلى الفجور وان الفجور يهدي إلى النار وما يزال الرجل يكذب ويتحرى الكذب حتى يكتب عند الله عز وجل كذابا .[2]

فقد وضح الحديث أربع مراحل للحصول على عادة الصدق أي أن يصبح الصدق سلوكاً وعندها يسمى " صدّيقا " وهذه المراحل هي:

---

[1] البخاري ٦٤٦٥

[2] مسلم ٦٦٣٩

١. العلم: ونعني به بيان الخلق وأهميته وفضله وما يترتب عليه من جزاء والتحذير من تركه أو العمل بضده والنتائج المتوقعة لذلك.

ففي مثالنا هنا قوله –ﷺ – : " عليكم بالصدق فإن الصدق يهدي إلى البر وان البر يهدي إلى الجنة " فهي دعوة للالتزام بالصدق وبيان نتائجه وما يهدي إليه وهو " الجنة " .

٢. المرحلة الثانية: التطبيق الصحيح وهي قوله – ﷺ - " وما يزال الرجل يصدق " فهذا يعني تطبيقه لهذا الخلق بالصورة المطلوبة، ففي الشق الأول من الحديث بيان فضل العمل والشق الثاني بيان العامل وكيفية تطبيقه .

٣. المرحلة الثالثة: التدريب وتعني كثرة التطبيق الصحيح، والسعي في تصحيح المسار بحيث يكون التطبيق غالباً صحيح، وبأفضل صورة ممكنة، وهي قوله – ﷺ – :" ويتحرى الصدق " فهذا تجاوز مرحلة الصدق إلى مرحلة التحري والتدقيق في أمور الصدق ،والتأكد من السير على طريق الصدق المؤدي إلى البر ومن ثم إلى الجنة.

٤. المرحلة الرابعة والأخيرة: وهي مرحلة السلوك وعندها يصبح العبد يطبق هذا الخلق بصورة تلقائية وبدون تصنع، فقد أصبحت سلوكاً له، فلا يستطيع التخلص منه فقد وصل إلى درجة عاليه يستحق عندها :" حتى يكتب عند الله عز وجل صديقا " فهو ليس صادقاً فحسب بل صدّيق أي كثير الصدق وملازم الصدق فأصبح يشار عليه بهذا الخلق وتلك الصفة.

وفي المقابل الصفة المناقضة للصدق وهي الكذب فهي تسير بنفس المراحل الأربعة (العلم ثم التطبيق ثم التدريب ثم المهارة)

إن ذكر المراحل في الحديث لصفتين متناقضين، يعني أن العبد يولد ومعه القدرة على اكتساب هذه الصفات والارتقاء بنفسه أو العكس، وفي هذا رد على كل من يقول إنه لا يستطيع أن يكتسب هذه الصفة أو تلك الصفة بحجة عدم وجود الهبة الربانية له وأنه قد ولد على تلك الصفة المذمومة التي لا يستطيع التخلص منها .

وهذه المراحل الأربع تنطبق على كثير من الأمور في حياتنا فهي لا تقتصر على الصفات الخلقية فقط بل وكذلك الأعمال والمهن التي نمارسها ، ولتوضيح ذلك نأخذ مثلاً قيادة السيارة فإن إتقان القيادة لتصبح مهارة يمر بالمراحل الأربع:

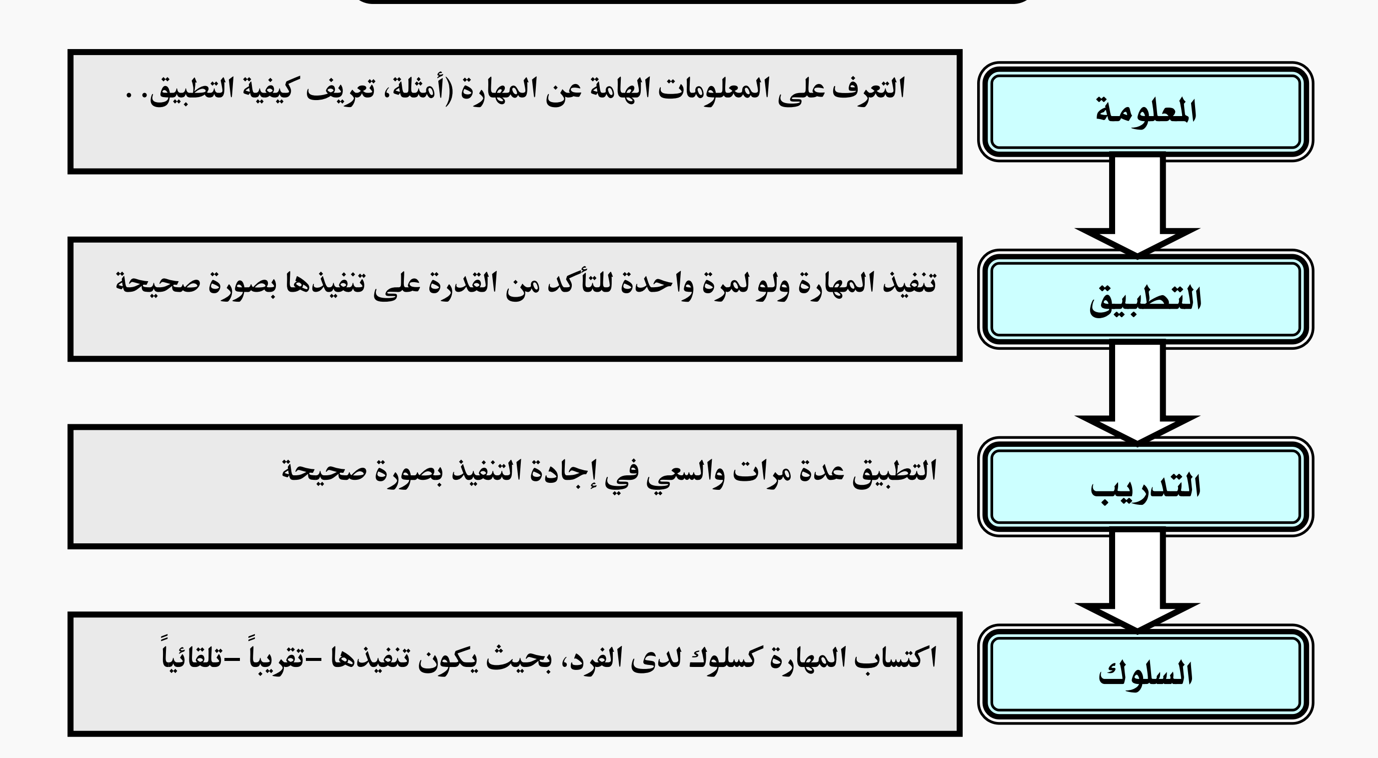
فأولا لابد من تعلم أهمية القيادة وبعض ما يتعلق بها وإشارات المرور والطرق وأهم من ذلك كله هو التعرف على كيفية قيادة السيارة بخطوات واضحة، وكلما كانت الخطوات واضحة أصبح التطبيق للقائد الجديد أسهل.

ثم تأتي مرحلة التطبيق، وعندها يبدأ القائد الجديد بركوب السيارة وتطبيق الكلام في كيفية قيادة السيارة، ولابد في هذه المرحلة من وجود معلم أو مدرب معه للتأكد من التطبيق الصحيح لخطوات القيادة السليمة وتصحيح كل ما يقع من القائد الجديد من أخطاء

ثم يبدأ القائد الجديد بممارسة التدريب، وهو كثرة التطبيق الصحيح والتطبيق في ظروف جديدة وأحوال مختلفة للتأكد من قدرته على التعامل الصحيح مع مختلف الأحوال والظروف.

ثم يصبح بعد هذه المراحل قائداً ماهراً يستطيع التعامل مع السيارة بصورة صحيحة وبطريقة تلقائية دون الحاجة إلى مدرب أو مراقب، ولابد من التأكد بين فترة وأخرى من عدم نسيان الطريقة الصحيحة للقيادة والمهارة فيها .

ونستطيع إجمالاً أن نعبر عن مراحل اكتساب المهارة بالشكل التالي:



فطريق المهارة: يبدأ من عند الإنسان نفسه وينتهي بأن يكتسبه الإنسان، وبمعنى آخر لابد من توفر الإرادة للحصول على المهارة؛ فلا مهارة بلا تدريب ولا تدريب بلا تعليم ولا تعليم بلا إرادة، فإذا كنت تريد ستصل – بإذن الله – وإذا كنت لا تريد فلن تصل مهما حصل إلا أن يشاء الله.

الباب الأول

مهارات الإقناع

الإقناع فن يمكن اكتسابه والتدرب عليه لمن يعرف أركانه ومتطلباته.

أركان الإقناع هي:

الملقي أو المرسل

وهو صاحب الرسالة والذي يسعي لجعل المقابل يقبل بالفكرة ويعمل وفق استراتيجية مرسومة من قبل المتحدث.

الرسالة:

أو المضمون وهو ما يحمله المتحدث من فكرة أو سلوك

المستقبل:

أو الشخص المراد له أن يحصل على الأفكار المطلوبة ويقتنع بها أو يكتسب سلوك معين في حياته.

ولكل ركن مهارات يجب التعرف عليها والتدرب عليها من أجل حصول المطلوب والهدف المنشود، لذا فنحن سنقسم الحديث عن المهارات على النحو التالي:

مهارات أساسية يجب على المرسل التحلي بها

مهارات تتعلق بالرسالة.

مهارات تتعلق بالمستقبل.

ويجب التنويه هنا إلى أن القسم الثالث يتعلق بما يجب على المرسل معرفته والتدريب عليه بالمستقبل، وليس ما يجب على المستقبل التحلي به، فحديثنا عن الشخص المرسل وما يجب أن يتحلى به بغض النظر عن المستقبل.

الفصل الأول:

مهارات المقنع

أ / صفات أساسية

المقنع أو المرسل هو الشخص الأهم وهو صاحب الرسالة، وإليه تتوجه رسالتنا في الدرجة الأولى وعليه يكون العبء الأكبر في عملية الإقناع، لذا فإن هذا الباب يعتبر الباب الهم في الرسالة وهو اللب الذي نطمح له.

ولكثرة السلوكيات المتعلقة بالمرسل فقد تم تقسيمها إلى قسمين:

أ/ صفات أساسية في المقنع وهي:

١. الإخلاص.
٢. الدعاء
٣. التشرب (اليقين)
٤. الصدق.
٥. الرجوع للحق.
٦. الثقة في النفس.
٧. الايجابية.
٨. الصبر.
٩. التدريب.
١٠. الاستقلالية
١١. التعرف على المقابل.

ب/ مهارات متعلقة بالموضوع محل الإقناع وهي:

١. الحق

٢. جمع الأدلة.

٣. التنوع.

وستكون طريقة العرض لهذه المهارات على النحو التالي:

أدلتها من الكتاب أو السنة (الخطوة الأولى من رباعية اكتساب المهارة) وتوضيح ذلك.

مؤشر لك للتعرف على مدى تطبيقك لهذه المهارة.

وسائل وأمور تعنيك –بعد الله –على اكتساب تطبيق لتك المهارة (الخطوة الثانية).

١ / الإخلاص

عن أبي هريرة ﷺ قال: حدثني رسول الله:ﷺ : إن الله إذا كان يوم القيامة ينزل إلى العباد ليقضي بينهم ، وكل أمة جاثية ، فأول من يدعو به رجل جمع القرآن ، ورجل قتل في سبيل الله ، ورجل كثير المال، فيقول الله للقارئ : ألم أعلمك ما أنزلت على رسولي قال : بلى يا رب قال : فماذا عملت فيما علمت ؟ قال : كنت أقوم به آناء الليل وآناء النهار ، فيقول الله له : كذبت ، وتقول له الملائكة : كذبت ، ويقول الله له : بل أردت أن يقال فلان قارئ ، فقد قيل ذلك . ويؤتى بصاحب المال فيقول الله له: ألم أوسع عليك حتى لم أدعك تحتاج إلى أحد ؟ قال: بلى يا رب، قال: فماذا عملت فيما آتيتك؟ قال: كنت أصل الرحم، وأتصدق، فيقول الله له: كذبت، وتقول الملائكة: كذبت، ويقول الله: بل أردت أن يقال: فلان جواد، فقد قيل ذلك، ويؤتى بالذي قتل في سبيل الله فيقول الله: في ماذا قتلت؟ فيقول: أمرت بالجهاد في سبيلك فقاتلت حتى قتلت، فيقول الله له: كذبت، وتقول الملائكة: كذبت، ويقول الله: بل أردت أن يقال فلان جريء، فقد قيل ذلك. يا أبا هريرة أولئك الثلاثة أول خلق الله تسعر بهم النار يوم القيامة.[١]

وقال الوليد أبو عثمان فأخبرني عقبة بن مسلم أن شفيا (وهو أحد رواة الحديث) هو الذي دخل على معاوية فأخبره بهذا الحديث قال أبو عثمان وحدثني العلاء بن أبي حكيم أنه كان سيّافا لمعاوية فدخل عليه رجل فأخبره بهذا عن أبي هريرة فقال معاوية: قد فعل بهؤلاء هذا فكيف بمن بقي من

[١] رواه الترمذي ٢٤٨٩ وقال عنه هذا حديث حسن غريب وصححه الألباني في صحيح الجامع الصغير ١٧١٣

الناس. ثم بكى معاوية بكاء شديدا حتى ظننا أنه هالك وقلنا قد جاءنا هذا الرجل بشر، ثم أفاق معاوية ومسح عن وجهه وقال صدق الله ورسوله قال تعالى: (من كان يريد الحياة الدنيا وزينتها نوف إليهم أعمالهم فيها وهم فيها لا يبخسون أولئك الذين ليس لهم في الآخرة إلا النار وحبط ما صنعوا فيها وباطل ما كانوا يعملون) .

التوضيح:

الإخلاص في اللغة يدور حول معنى التخليص من الشوائب ليصبح خالصاً لا شائبة فيه قال صاحب الصحاح في اللغة (باب الصاد): خَلَصَ الشيءُ بالفتح يَخْلُصُ خُلوصاً، أي صار خالِصاً. وخَلَصَ إليه الشيءُ: وصَلَ. وخلَّصْتُهُ من كذا تَخْليصاً، أي نجّيته فتَخَلَّصَ. وخُلاصَةُ السمنِ بالضم: ما خَلَصَ منه. والمصدر منه الإخلاصُ. وقد أَخْلَصْتُ السمنَ. والإخْلاصُ أيضاً في الطاعة: تَرْكُ الرياء.[١]

وأما في الشرع فلا تبتعد كثيراً عن هذا المعنى فهو تخليص العمل لله وحده وجعله خالصاً لله لا شريك معه أي لا شائبة فيه.

الإخلاص هو السر العجيب بين العبد وربه والأمر الخطير الذي به تتحول به الأعمال والعادات إلى عبادات وتتحول من مجرد أعمال وأقوال ليس لها نصيب من الأجر إلى أعمال لها أمثال الجبال من الحسنات.

فكل عامل لابد له من نية في عمله، والأعمال بالنيات كما قال الحبيب – ﷺ -: " إنما الأعمال بالنيات وإنما لكل امرئ ما نوى. " ثم بين أصناف الناس في النيات فقال: " فمن كانت هجرته إلى الله ورسوله فهجرته إلى الله ورسوله ومن كانت هجرته لدنيا يصيبها أو امرأة ينكحها فهجرته إلى ما هاجر إليه "، فهما على قسمين لا ثالث لهما:

ما كان لله خالصاً لله بدون إشراك.

ما كان لغير الله.

---

[١] الصحاح في اللغة حـ ٣ ص ٢٣٨

والنتيجة لكلا الفريقين هو ما يريده وما سعى إليه، وتلك قمة العدل ومقتضى الحكمة الربانية فلا ظلم فالجزاء من جنس العمل.

بل جاء في أحاديث أخرى بيان أن من أشرك مع الله غيره في عمل معين فإن الله لا يقبل هذا العمل كما في حديث أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: (يقول الله تعالى: أنا أغنى الشركاء عن الشرك، من عمل عملاً أشرك فيه معي غيري تركته وشركه)[1] يقول الشيخ عبد العزيز الراجحي:

بل سمى الله تعالى الرياء في الطاعات شركاً، مع أن فاعل الطاعة ما قصد بها إلا الله تعالى، وإنما أراد طلب المنزلة بالطاعة في قلوب الناس، فالمرائي عبد الله لا غيره، لكنه خلط عبادته بطلب المنزلة في قلوب الناس، فلم يقبل له عبادة، وسماها شركاً، كما أخرجه مسلم من حديث أبي هريرة ﷺ قال: قال رسول الله ﷺ: (يقول الله تعالى: أنا أغنى الشركاء عن الشرك، من عمل عملاً أشرك فيه معي غيري تركته وشركه)[2] أ هـ

وسنكتفي بذكر سؤال وجواب لشيخنا بن عثيمين –رحمه الله –عن الإخلاص:

سئل فضيلة الشيخ بن عثيمين: عن معنى الإخلاص؟ وإذا أراد العبد بعبادته شيئاً آخر فما الحكم؟ .

فأجاب بقوله: الإخلاص لله تعالى معناه ":أن يقصد العبد بعبادته التقرب إلى الله سبحانه وتعالى والتوصل إلى دار كرامته ." وإذا أراد العبد بعبادته شيئاً آخر ففيه تفصيل حسب الأقسام التالية : -

---

[1] رواه مسلم برقم ٢٩٨٥

[2] http://audio.islamweb.net/audio/index.php?page=FullContent&audioid=19057

القسم الأول : أن يريد التقرب إلى غير الله تعالى في هذه العبادة ونيل الثناء عليها من المخلوقين ، فهذا يحبط العمل وهو من الشرك .وفي الصحيح من حديث أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: " قال الله تعالى : أنا أغنى الشركاء عن الشرك من عمل عملاً أشرك معي فيه غيري تركته وشركه.[1] "

القسم الثاني أن يقصد بها الوصول إلى غرض دنيوي كالرئاسة ، والجاه ، والمال دون التقرب بها إلى الله تعالى فهذا عمله حابط لا يقربه إلى الله تعالى، لقوله تعالى: " مَنْ كَانَ يُرِيدُ الْحَيَاةَ الدُّنْيَا وَزِينَتَهَا نُوَفِّ إِلَيْهِمْ أَعْمَالَهُمْ فِيهَا وَهُمْ فِيهَا لَا يُبْخَسُونَ (١٥) أُولَئِكَ الَّذِينَ لَيْسَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ إِلَّا النَّارُ وَحَبِطَ مَا صَنَعُوا فِيهَا وَبَاطِلٌ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ (١٦)"[2]، والفرق بين هذا والذي قبله أن الأول قصد أن يثنى عليه من قبل أنه عابد لله تعالى وأما الثاني فلم يقصد أن يثنى عليه من قبل أنه عابد لله تعالى ولا يهمه أن يثني الناس عليه بذلك.

القسم الثالث : أن يقصد بها التقرب إلى الله تعالى والغرض الدنيوي الحاصل بها ، مثل أن يقصد مع نية التعبد لله تعالى بالطهارة تنشيط الجسم وإزالة فضلاته ، وبالحج مشاهدة المشاعر والحجاج ، فهذا ينقص أجر الإخلاص ، ولكن إن كان غلب عليه نية التعبد فقد فاته كمال الأجر ، ولكن لا يضره ذلك باقتراف إثم أو وزر لقوله تعالى في الحجاج : (ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلاً من ربكم).

وإن كان الأغلب عليه نية غير التعبد فليسله ثواب في الآخرة ، وإنما ثوابه ما حصله في الدنيا ، وأخشى أن يأثم بذلك لأنه جعل العبادة التي هي أسمى الغايات وسيلة للدنيا الحقيرة، فهو كمن قال

[1] رواه مسلم ٢٩٥٨

[2] سورة هود

الله فيهم : ((وَمِنْهُمْ مَنْ يَلْمِزُكَ فِي الصَّدَقَاتِ فَإِنْ أُعْطُوا مِنْهَا رَضُوا وَإِنْ لَمْ يُعْطَوْا مِنْهَا إِذَا هُمْ يَسْخَطُونَ (٥٨)[١])) . وفي سنن أبي داود عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رجلاً قال: يا رسول الله رجلٌ الجهاد ويريد عرض من عرض الدنيا . فقال النبي ﷺ : " لا أجر له " . فأعاد ثلاثاً والنبي ﷺ يقول :" لا أجر له. "[٢]

وفي الصحيحين عن عمر بن الخطاب رضي الله عنه أن النبي ﷺ قال : " من كانت هجرته لدنيا يصيبها أو امرأة ينكحها فهجرته إلى ما هاجر إليه. "

إن تساوى عنده الأمران فلم تغلب عليه نية التعبد ولا نية غير التعبد فمحل نظر . والأقرب أنه لا ثواب له كمن عمل لله تعالى ولغيره.[٣]

ويجب التنويه إلى أن الإخلاص يكون قبل العمل وأثناء العمل وبعد العمل فلابد من مراجعة النيات وتطويعها لرب الأرض والسموات في كل الحركات وفي جميع الأوقات فلا تدري متى يهجم عليك الشيطان فيصرف عملك إلى ما يريد فتكون خطوة لخسارة ما تريد .

ولسنا هنا بصدد الحديث عن معاني الإخلاص وبيان أهميته وفضله وخطورته، لكنا أشرنا إلى ضرورة الانتباه له من أجل الحصول على الأجر الكبير من العزيز الغفور .

ثم ما علاقة الإخلاص بالإقناع؟

مما لاشك فيه أن الإقناع ينبع من داخل النفس وتقبل الأفكار يكون في باطنها ، والمطلع على الذات والعارف بتفاصيل النفس والقادر على تغيير ما فيها وتحويلها كيف شاء ومتى شاء هو خالق هذه

---

[١] سورة التوبة

[٢] سنن أبي داود ٢٥١٦ وحسنه الألباني في صحيح سنن أبي داود بالرقم نفسه

[٣] http://www.rogyah.com/vb/showthread.php?t=1736

الذات (النفس) وهو الله وحده ، ومن طرق الوصول إلى مرضاة الخالق : الإخلاص له – سبحانه – في كل عمل ، ومنه السعي في إقناع الآخرين بما تحمله من أفكار و ما تجتهد فيه من تغيير سلوكيات ، فلا يكن همك رضا الآخرين أو تكوين مكانة لديهم أو الحصول على المال الوفير ، وليكن من أجل نصرة دين الله وإعلاءً لكلمته واستجابة لأمر الله في الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر ورغبة فيما عند الله من الأجر الجزيل .

وأمر آخر وهو الإخلاص يكسب صاحبة قوة في التأثير وقدرة على مواجهة المحاورين، فعلى مقدار ما يكون لديك من إخلاص لهذه الفكرة أو لذلك الموضوع تكون قوة طرحك وقدرتك على المحاورة والتأثير على الآخرين، وهذا مشاهد لدى المسلمين وغيرهم، فمن كان مخلصاً لفكرته يبذل من اجلها الكثير ويضحي بالجزيل غالباً ما ينجح في التأثير على الآخرين (مع توافر عوامل أخرى) .

إن العاقل هو الذي يفكر كثيراً في عواقب الأمور قبل بدء العمل بها ، ولا يكتفي بأن ينظر إلى القريب بل يفكر في النتائج البعيدة، ليس في الحياة الدنيا فقط بل والآخرة كذلك، بل إنه يقدم الآخرة على الدنيا .

من المهم جداً التفكير فيما داخل النفس وهدفها في العمل حتى لو كانت صورة العمل الخارجية جميلة وناصعة.

لقد كان أولئك النفر الثلاثة (العالم القارئ، الكريم المتصدق، والشجاع الشهيد) في نظر الموجودين معهم من أفضل الناس لكن صورة هذه الأعمال لم تكن كافية للفوز والنجاة، بل كانت وبالاً عليهم .

لقد كان بإمكانهم أن يحصلوا على الأمرين لو عملوا لله، فكم من شهيد يُذكر وهو مخلص، وكم من عالم يُذكر وهو مخلص، وكم من كريمٍ يُذكر وهو مخلص.

إننا نطلب التوفيق والنجاح في الأعمال من واهبها، ولا يعطيها واهبها إلا من التزم بشروطها .

إنك حين تكون مخلصاً فإنك تفوز بفتح قلوب المقابل لك، وغالباً ما ينجح المخلص في توصيل رسالته للناس، وليس بالضرورة أن يلتزموا بها .

أما مؤشر الإخلاص فهذا من الصعب تحديده أو قياسه، ولا يستطيع أحد قياسه فهو سر بين العبد وربه، لذا فالعبد هو الوحيد الذي يعرف نفسه في هذا الموضوع وإن كان ثمة إشارات تظهر على المخلصين فمن ذلك: أن يستوي عنده المدح والذم

المؤشر: لمعرفة ذاتك في" الدعاء " راجع ملحق الاختبارات رقم ١

وللوصول إلى أن يكون الإخلاص سلوكاً ملازماً للعبد لابد من التدريب ومحاورة النفس عن طرح الأسئلة التالية:

- لماذا أعمل هذا العمل؟
- مَن الذي يستحق أن أعمل لأجله؟
- ما النتائج الدنيوية والأخروية المتوقعة لو أخلصت العمل لله.
- ما النتائج المتوقعة لو عملت لغير الله.

إن الإجابة على هذه الأسئلة معروفة مسبقاً، فنحن نعمل لله وهو وحده الذي يستحق ذلك وأما النتائج والثمار للإخلاص، فلا تعد ولا تحصى وأولها التوفيق الرباني في الدنيا وفتح قلوب العباد (ليس دائماً) بالإضافة إلى ما ينتظر العبد في الآخرة.

ويكون هذا قبل العمل، فلا انطلاق قبل الإجابة الواضحة والصريحة عن هذه الأسئلة، ومراجعة هذه الأسئلة على النفس أثناء وبعد العمل.

بالإضافة إلى ممارسة بعض الأعمال والمداومة عليها والتي تكون بعيدة عن أعين الناس ولا يعلمها إلا الله مثل الصوم وقيام الليل.

وقبل ختام الكلام عن الإخلاص فلابد من التنويه إلى أن الإخلاص هو البوابة للدخول إلى بقية المهارات أي أنه ينبغي أن يكون سعينا للحصول على مهارات الإقناع هو لله ومن أجل تبليغ دين الله بالحكمة والموعظة الحسنة والمجادلة بالتي هي أحسن.

٢ /الدعاء

✓ عن أبي هريرة – ﷺ – قال: كنت أدعو أمي إلى الإسلام وهي مشركة فدعوتها يوما فأسمعتني في رسول الله –ﷺ- ما أكره فأتيت رسول الله ﷺ وأنا أبكي قلت : يا رسول الله إني كنت أدعو أمي إلى الإسلام فتأبى علي فدعوتها اليوم فأسمعتني فيك ما أكره فادع الله أن يهدي أم أبي هريرة !

فقال رسول الله ﷺ–: اللهم اهد أم أبي هريرة.

فخرجت مستبشرا بدعوة نبي الله - ﷺ– ، فلما جئت فصرت إلى الباب فإذا هو مجاف فسمعت أمي خشف قدمي فقالت : مكانك يا أبا هريرة . وسمعت خضخضة الماء قال: فاغتسلت ولبست درعها وعجلت عن خمارها ففتحت الباب ثم قالت: يا أبا هريرة أشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمدا عبده ورسوله.

قال: فرجعت إلى رسول الله ﷺ فأتيته وأنا أبكي من الفرح قال: قلت: يا رسول الله أبشر قد استجاب الله دعوتك وهدى أم أبي هريرة.

فحمد الله وأثنى عليه وقال خيرا، قال: قلت: يا رسول الله ادع الله أن يحببني أنا وأمي إلى عباده المؤمنين ويحببهم إلينا .

قال: فقال رسول الله –ﷺ – : اللهم حبّب عبيدك هذا (يعني أبا هريرة) وأمه إلى عبادك المؤمنين وحبب إليهم المؤمنين، فما خلق مؤمن يسمع بي ولا يراني إلا أحبني.[١]

---

[١] مسلم ٦٣٩٦

✓ عن أبي هريرة – ﷺ – قال : قدم طفيل ابن عمرو الدوسي وأصحابه على النبي ﷺ فقالوا : يا رسول الله إن دوسا عصت وأبت فادع الله عليها ؟ ! فقيل هلكت دوس، فاستقبل (أي الرسول – ﷺ –) القبلة ورفع يديه فقال اللهم اهد دوسا وإئت بهم .[1]

التوضيح:

الذي يملك القلوب هو خالقها وحده، فسله أن يفتح قلبك وقلب الآخرين إلى قبول الحق والالتزام به، فالقلوب بين أصبعين من أصابع الرحمن يقلبها كيف شاء كما الحديث "_إن قلوب بني آدم كلها بين إصبعين من أصابع الرحمن. كقلب واحد . يصرفه حيث يشاء ".[2]

وقد أدرك تلك الحقيقة صحابة رسول الله وأيقنوا أن الرسول الكريم – ﷺ – دعوته مستجابة ، فكانوا يطلبون منه أن يدعوا لهم أو لغيرهم في شتى الأمور وبمختلف الحاجات ومنها القناعة بالإسلام والدخول في دين الله وتغيير قلب (أو فكر) المقابل ليصبح مهيأ لقبول الحق والإذعان إليه ، وهذا ما فعله أبو هريرة ﷺ فقد طلب من الرسول الكريم – ﷺ – الدعاء لأمه بعد أن حاول معها ولم ينجح في ذلك .

ويستجيب الرسول – ﷺ – لطلب أبي هريرة ﷺ فيدعو الله: اللهم اهد أم أبي هريرة. ، خمس كلمات فقط لكن لها مفعول عجيب في القلوب ، و ما هي إلا فترة بسيطة ما بين أن يخرج أبو هريرة من النبي الكريم – ﷺ – وبين أن يصل إلى البيت ، فإذا الصورة مختلفة والحال قد تغير وتحقق ما كان يُرده أبو هريرة .

---

[1] مسلم ٦٤٥٠

[2] مسلم برقم ٢٦٥٤

والصورة نفسها أو قريباً منها تتكرر مع الطفيل بن عمرو الدوسي بعد أن دعا بني قومه (قبيلته) بكل ما يستطيع ، لكنهم رفضوا ، ووصل به الأمر أنه قال للرسول الكريم ﷺ: " فادع الله عليها "، لكن الرسول المرسل " رحمة للعالمين " دعا لقوم الطفيل لكنه لم يدع " عليهم " بل دعا " لهم " بالهداية، ثم تسلم تلك القبيلة بفضل من الله .

فالعاقل هو الذي لا يغتر بما لديه من مواهب وقدرات، وأدلة وحسن تعبير، فيتكل عليها ، ويكون كل همه فيه، ويعتقد بأنه قادر على كل شيء لما لديه من أسباب، فكل هذا قد لا ينفع إذا لم يكن هناك توفيقاً من الباري سبحانه.

إذا كان الأنبياء وهم أشرف الخلق وأفضل من أعطي حجة لا ينقطعون عن الدعاء في الرغبة والرهبة كما قال تعالى : " **فَاسْتَجَبْنَا لَهُ وَوَهَبْنَا لَهُ يَحْيَى وَأَصْلَحْنَا لَهُ زَوْجَهُ إِنَّهُمْ كَانُوا يُسَارِعُونَ فِي الْخَيْرَاتِ وَيَدْعُونَنَا رَغَبًا وَرَهَبًا وَكَانُوا لَنَا خَاشِعِينَ (٩٠)**[١]، قال الشيخ بن سعدي – رحمه الله – في تفسيره لهذه الآية : " أي: يسألوننا الأمور المرغوب فيها، من مصالح الدنيا والآخرة، ويتعوذون بنا من الأمور المرهوب منها، من مضار الدارين، وهم راغبون راهبون لا غافلون، لاهون ولا مدلون ." أ هـ[٢].

فمن باب أولى غيرهم من الناس، بل إن حاجة غيرهم أشد وأكبر.

الدعاء تربية للنفس على معرفة حقيقتها، وتربية لها على إظهار ضعفها أمام الباري، وتربية على قبول الحق وعدم التمادي في الباطل.

لمعرفة ذاتك في" الدعاء " راجع ملحق الاختبارات رقم ٢

---

[١] الأنبياء

[٢] بن سعدي ص ٥٣٠

الوسائل المعينة على اكتساب المهارة:

ويمكن زيادة التطبيق والتفعيل بعدة طرق ووسائل منها:

- ✓ تعويد نفسك على الدعاء في كل حال، ولا تنقطع عنه أبداً ويمكنك وضع خطة زمنية لذلك بحيث تبدأ من حيث أنت ثم زيادة الوقت المخصص للدعاء بشكل مستمر والمداومة على ذلك، وثمة طريقة أخرى وهي تخصيص نوع الدعاء والأشخاص المدعو لهم، أو المطالب التي ترغب فيها وتحديد عدد المرات التي ستدعو بها لهذا الموضوع أو لذلك الشخص وهكذا.
- ✓ القراءة في آداب الدعاء والسعي في تطبيقها مثل تخير المكان والزمان اللذان يستجاب بهما الدعوة.
- ✓ أكثر من الدعاء لنفسك لمعرفة الحق وقبوله، ولا تفترض أنك على الحق دائماً واطلب العون من الله دائما وأبدا.
- ✓ قارن بين الدعاء وتركه.

ت	نتائج الأخذ بالدعاء	نتائج ترك الدعاء

- تذكر حديث " الله أكثر "

فعن عبادة بن الصامت رضي الله عنه أن النبي ﷺ قال: "ما على الأرض مسلم يدعو الله تعالى بدعوة إلا آتاه الله إياها أو صرف عنه من السوء مثلها ما لم يدع بإثم أو قطيعة رحم فقال رجل من القوم إذا نكثر قال الله أكثر" .[1]

- الإطلاع على سير الأنبياء والصالحين والعلماء، وأثر الدعاء في حياتهم.
- استعراض مواقف في حياتك تشعر بأن الدعاء كان سبباً – بعد الله – في حصول مطلوب أو دفع مكروه.
- تذكر مواقف دعوت الله فيها فتحقق ما دعوت به أو أفضل منها .

[1] رواه الترمذي برقم ٣٥٧٣ وصححه الألباني في صحيح سنن الترمذي ٣٥٧٣

٣ /التشرب (اليقين)

يرسل الله تعالى موسى – عليه السلام – إلى فرعون وقومه في مصر فيؤمن به البعض ويكفر به الكثير وعلى رأسهم فرعون وبعد صراع طويل ومرير ينجي الله موسى –عليه السلام– ومن آمن معه (بني اسرائيل) وينتقلوا إلى خارج مصر ويهلك فرعون وقومه بمعجزة ربانية شاهدها بنو إسرائيل بأنفسهم وأمام أعينهم.

وكان الله تعالى، قد واعد موسى أن يأتيه لينزل عليه التوراة ثلاثين ليلة، فأتمها بعشر، فلما تم الميقات، بادر موسى عليه السلام إلى الحضور للموعد شوقا لربه، وحرصا على موعده فتعجل وذهب إلى ربه وترك قومه، ووصى عليهم أخاه هارون – عليه السلام– فهم على أثره سائرون إلى لقاء الله .

عندها يأتي السامري ويستغل غياب موسى – عليه السلام– فيدعو بني اسرائيل إلى عبادة عجل صنعه من ذهب صنعه بيده وهو (العجل الذهبي) لا يضر ولا ينفع ، ويحاول هارون عليه السلام ثنيهم عن هذه الفكرة المخالفة تماماً للمنهج الذي جاءهم به موسى –عليه السلام المؤيد من الله، ولكنهم يرفضون ويصرون على عبادة العجل وترك عبادة الواحد الديان حتى يرجع موسى عليه السلام من مقابلة ربه، وفعلاً استمروا على عبادة العجل حتى رجع موسى عليه السلام ، وقد أشار القرآن الكريم إلى أهم سبب جعلهم ينتقلون من الإيمان بالله إلى عبادة العجل مع مشاهدتهم للآيات والمعجزات بقوله سبحانه " "وَإِذْ أَخَذْنَا مِيثَاقَكُمْ وَرَفَعْنَا فَوْقَكُمُ الطُّورَ خُذُوا مَا آتَيْنَاكُمْ بِقُوَّةٍ وَاسْمَعُوا قَالُوا سَمِعْنَا وَعَصَيْنَا وَأُشْرِبُوا فِي قُلُوبِهِمُ الْعِجْلَ بِكُفْرِهِمْ قُلْ بِئْسَمَا يَأْمُرُكُمْ بِهِ إِيمَانُكُمْ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ"[١].

[١] البقرة ٩٣

التوضيح:

فاقد الشيء لا يعطيه، ومن لا يملك لا يمكن أن يعطي، ومن لم يكن مقتنعاً بالفكرة متشرباً بها يصعب عليه أن يقنع الآخرين بها .

تلك سنة ربانية في البشر عموماً حتى من يستطيع أن يقنع الآخرين بما لا يراه صحيحاً ،فلديه قناعة فيما يعمل أي أن لديه سبباً مقنعاً في ذلك السلوك ، فقد يحاول بعض المعارضين إقناع فريق من الناس بفكرة هو غير مقتنع بها من أجل التشويه والتخريب أو لأي غرض آخر ، فهو لديه قناعة بان الطريق الموصل لهدفه هو إقناع الآخرين بفكرة معينة يسيرون عليها فيساهم ذلك في تحقيق مطلبه ، ومن أمثلة ذلك بعض مؤسسي الفرق الضالة تجد أنهم يسعون في بيان أهمية حب النبي – ﷺ- وآله والتظاهر بذلك من أجل إقناع الناس بهذه الفكرة ومن ثم السعي في شق الصف الإسلامي وغيرها أمثلة كثيرة .

فمن الملاحظ أنه كلما زادت قناعة الفرد بفكرته زادت قدرته على إقناع الآخرين بتلك الفكرة لذا قلنا هنا الإشراب أي تشرب الفكرة وهي كلمة قرآنية لها مدلول جميل على بيان ما نريد .

ومعنى كلمة " اُشرب " في اللغة تدور حول تغلغل الحب والتمكن في القلب؛ فهي تشير إلى وصول الفكرة إلى أعمق نقطة في النفس البشرية (القلب) بل والغوص في كل أجزاء البدن:

يقول صاحب " الصحاح في اللغة حرف الشين:

وأُشْرِبَ في قلبه حُبَّهُ، أي خالطَه، ومنه قوله تبارك وتعالى: " وَأُشْرِبوا في قلوبهم العِجْلَ " أراد حُبَّ العِجْلِ، فحذف المضاف وأقام المضاف إليه مقامه.

ويقول صاحب " القاموس المحيط باب الباء ":

وأُشْرِبَ فُلانٌ حُبَّ فُلانٍ: خالَطَ قَلْبَهُ.[1]

ويقول صاحب " تاج العروس باب الباء " :

وأُشْرِبَ قَلْبُه كذَا أَي حَلَّ مَحَلَّ الشَّرَابِ أَو اخْتَلَطَ بِهِ كما يَخْتَلِط الصَّبْغُ بالثَّوْب[2]

ولعل أوضح من أشار إلى معنى الكلمة هو القرطبي في تفسير قوله تعالى "وَإِذْ أَخَذْنَا مِيثَاقَكُمْ وَرَفَعْنَا فَوْقَكُمُ الطُّورَ خُذُوا مَا آتَيْنَاكُمْ بِقُوَّةٍ وَاسْمَعُوا قَالُوا سَمِعْنَا وَعَصَيْنَا وَأُشْرِبُوا فِي قُلُوبِهِمُ الْعِجْلَ بِكُفْرِهِمْ قُلْ بِئْسَمَا يَأْمُرُكُمْ بِهِ إِيمَانُكُمْ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ".[3]

حيث يقول: "

قوله تعالى: ﴿وَأُشْرِبُوا فِي قُلُوبِهِمُ الْعِجْلَ﴾ أي حب العجل والمعنى: جعلت قلوبهم تشربه، وهذا تشبيه ومجاز عبارة عن تمكن أمر العجل في قلوبهم. وفي الحديث: "تعرض الفتن على القلوب كالحصير عودا عودا فأي قلب أشربها نكت فيه نكتة سوداء" الحديث، خرجه مسلم[4]. يقال أشرب قلبه حب كذا، قال زهير:

فصحوت عنها بعد حب داخل . . . والحب تشربه فؤادك داء

---

[1] القاموس المحيط ١٨٢

[2] تاج العروس جـ ٣ ص ١١٠

[3] البقرة ٩٣

[4] برقم ١٤٤

وإنما عبر عن حب العجل بالشرب دون الأكل لأن شرب الماء يتغلغل في الأعضاء حتى يصل إلى باطنها، والطعام مجاور لها غير متغلغل فيها[1]

ويقول الشوكاني:

وفي قوله: ﴿ واشربوا ﴾ تشبيه بليغ، جعلت قلوبهم لتمكن حب العجل منها كأنها تشربه[2]

ولعل هذا يبرر ما نستغربه مما يذكر في قصص بعض الصحابة والتابعين ومن بعدهم وحتى زماننا والمستقبل – والله أعلم – من تضحيتهم وبذلهم وتفانيهم في سبيل نصرة هذا الدين ، وبمعنى آخر لما تمكن حب الدين وتغلغل في القلب أصبحت القناعة كبيرة جداً بهذا الطريق وبما يوصل إليه فأصبح وكأنه يشعر بها بحواسه ،كما في الموقف الذي ذكره ابن كثير في السيرة النبوية عن أنس بن النضر حيث انه غاب عن غزوة بدر فشق ذلك عليه فقال : أول مشهد شهده رسول الله ﷺ غبت عنه، ولئن أراني الله مشهدا فيما بعد مع رسول الله – ﷺ- ليرين الله ما أصنع.

قال: فهاب أن يقول غيرها .فشهد مع رسول الله ﷺ يوم أحد، قال: فاستقبل سعد بن معاذ، فقال له أنس: يا أبا عمرو أين ؟ واها لريح الجنة أجده دون أحد . [3]

تلك صورة من صور أقوى القناعات بالجنة أي أشرب أنس حب الجنة والرغبة فيها وحرصه عليها وتغلغل في قلبه حتى وصل إلى أن يجد ريح الجنة.

---

١ القرطبي جـ ٢ ص ٣١

٢ الشوكاني جـ ١ ص ١٤٧

٣ السيرة النبوية لابن كثير جـ ٣ ص ٦٢

وصورة أخرى ذكرها القرآن الكريم لمجموعة من الناس كانوا من أهل الكفر والضلال، وبعد ظهور معجزة أمامهم اقتنعوا بالدين الجديد بل وتغلغل في قلوبهم واشربوا حب الدين المبدأ الجديد فإلى القصة:

حين أرسل الله موسى – عليه السلام – إلى فرعون فيأبى فرعون ويرفض ويكابر ويبين موسى عليه السلام الآيات والمعجزات كما تحدث الله عن ذلك في كتابه فقال:

"وَلَقَدْ أَرَيْنَاهُ آيَاتِنَا كُلَّهَا فَكَذَّبَ وَأَبَى (٥٦) قَالَ أَجِئْتَنَا لِتُخْرِجَنَا مِنْ أَرْضِنَا بِسِحْرِكَ يَا مُوسَى (٥٧) فَلَنَأْتِيَنَّكَ بِسِحْرٍ مِثْلِهِ فَاجْعَلْ بَيْنَنَا وَبَيْنَكَ مَوْعِدًا لَا نُخْلِفُهُ نَحْنُ وَلَا أَنْتَ مَكَانًا سُوًى (٥٨) قَالَ مَوْعِدُكُمْ يَوْمُ الزِّينَةِ وَأَنْ يُحْشَرَ النَّاسُ ضُحًى (٥٩) فَتَوَلَّى فِرْعَوْنُ فَجَمَعَ كَيْدَهُ ثُمَّ أَتَى (٦٠) قَالَ لَهُمْ مُوسَى وَيْلَكُمْ لَا تَفْتَرُوا عَلَى اللَّهِ كَذِبًا فَيُسْحِتَكُمْ بِعَذَابٍ وَقَدْ خَابَ مَنِ افْتَرَى (٦١) فَتَنَازَعُوا أَمْرَهُمْ بَيْنَهُمْ وَأَسَرُّوا النَّجْوَى (٦٢) قَالُوا إِنْ هَذَانِ لَسَاحِرَانِ يُرِيدَانِ أَنْ يُخْرِجَاكُمْ مِنْ أَرْضِكُمْ بِسِحْرِهِمَا وَيَذْهَبَا بِطَرِيقَتِكُمُ الْمُثْلَى (٦٣) فَأَجْمِعُوا كَيْدَكُمْ ثُمَّ ائْتُوا صَفًّا وَقَدْ أَفْلَحَ الْيَوْمَ مَنِ اسْتَعْلَى (٦٤) قَالُوا يَا مُوسَى إِمَّا أَنْ تُلْقِيَ وَإِمَّا أَنْ نَكُونَ أَوَّلَ مَنْ أَلْقَى (٦٥) قَالَ بَلْ أَلْقُوا فَإِذَا حِبَالُهُمْ وَعِصِيُّهُمْ يُخَيَّلُ إِلَيْهِ مِنْ سِحْرِهِمْ أَنَّهَا تَسْعَى (٦٦) فَأَوْجَسَ فِي نَفْسِهِ خِيفَةً مُوسَى (٦٧) قُلْنَا لَا تَخَفْ إِنَّكَ أَنْتَ الْأَعْلَى (٦٨) وَأَلْقِ مَا فِي يَمِينِكَ تَلْقَفْ مَا صَنَعُوا إِنَّمَا صَنَعُوا كَيْدُ سَاحِرٍ وَلَا يُفْلِحُ السَّاحِرُ حَيْثُ أَتَى (٦٩) فَأُلْقِيَ السَّحَرَةُ سُجَّدًا قَالُوا آمَنَّا بِرَبِّ هَارُونَ وَمُوسَى (٧٠) قَالَ آمَنْتُمْ لَهُ قَبْلَ أَنْ آذَنَ لَكُمْ إِنَّهُ لَكَبِيرُكُمُ الَّذِي عَلَّمَكُمُ السِّحْرَ فَلَأُقَطِّعَنَّ أَيْدِيَكُمْ وَأَرْجُلَكُمْ مِنْ خِلَافٍ وَلَأُصَلِّبَنَّكُمْ فِي جُذُوعِ النَّخْلِ وَلَتَعْلَمُنَّ أَيُّنَا أَشَدُّ عَذَابًا وَأَبْقَى (٧١) قَالُوا لَنْ نُؤْثِرَكَ عَلَى مَا جَاءَنَا مِنَ الْبَيِّنَاتِ وَالَّذِي فَطَرَنَا فَاقْضِ مَا أَنْتَ قَاضٍ إِنَّمَا تَقْضِي هَذِهِ الْحَيَاةَ الدُّنْيَا (٧٢) إِنَّا آمَنَّا بِرَبِّنَا لِيَغْفِرَ لَنَا خَطَايَانَا وَمَا أَكْرَهْتَنَا عَلَيْهِ مِنَ السِّحْرِ وَاللَّهُ

خَيْرٌ وَأَبْقَى (٧٣) إِنَّهُ مَنْ يَأْتِ رَبَّهُ مُجْرِمًا فَإِنَّ لَهُ جَهَنَّمَ لَا يَمُوتُ فِيهَا وَلَا يَحْيَا (٧٤) وَمَنْ يَأْتِهِ مُؤْمِنًا قَدْ عَمِلَ الصَّالِحَاتِ فَأُولَئِكَ لَهُمُ الدَّرَجَاتُ الْعُلَا (٧٥) جَنَّاتُ عَدْنٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا وَذَلِكَ جَزَاءُ مَنْ تَزَكَّى (٧٦)[1].

هكذا تكون القناعات ، لقد كان لقوة موسى عليه السلام وهو النبي المؤيد بالوحي وقناعته بالمنهج الذي يدعو إليه أثراً كبيراً في التأثير على الآخرين ؛وزراعة القناعة لديهم ؛بل وتمكن ذلك في قلوبهم حتى وصلوا إلى " قَالُوا لَنْ نُؤْثِرَكَ عَلَى مَا جَاءَنَا مِنَ الْبَيِّنَاتِ وَالَّذِي فَطَرَنَا فَاقْضِ مَا أَنْتَ قَاضٍ إِنَّمَا تَقْضِي هَذِهِ الْحَيَاةَ الدُّنْيَا "[2] ، العمر واحد وحياة الإنسان واحدة، ومع ذلك فضلوا الموت في سبيل المبدأ الذي دعا إليه موسى عليه السلام على الحياة بلا مبدأ أو مبدأ مخالف لمبدأ الحق المبين،كل ذلك خلال فترة بسيطة وزمن يسير لا يتجاوز نهار واحد ، فهم كما قال عنهم ابن عباس : كانوا أول النهار سحرة، وفي آخر النهار شهداء بررة.

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ٣.

---

[1] طه

[2] طه ٧٢

أما ما يمكن أن يساعد في اكتساب تلك المهارة، أو تطويرها فهو:

- مراجعة الأفكار عن القضية واستعراض أدلتها .
- البحث عن أدلة جديدة تساهم في زراعة القناعة لديك بالموضوع.
- الحوار والكلام مع الآخرين عن القضية، والتعرف على نقاط الضعف فيما يذكرونه من ادلة .
- القراءة والاطلاع في الموضوع.
- مناقشة المشاركين في القناعة بالموضوع والسعي في تثبيت تلك القناعات بعدة طرق ووسائل يطرحها الجميع .

٤ / الصدق

ينزل الوحي على رسولنا الكريم – ﷺ – ، ثم يبدأ في الدعوة على الله وتبليغ دين الله للناس كافة ، ونظراً لخطورة الموضوع فقد بدأ – ﷺ – الدعوة سراً .

" ثم دخل الناس في الإسلام أرسالا من الرجال والنساء؛ حتى فشا ذكر الإسلام بمكة وتحدثت به قريش، ثم إن الله سبحانه أمر رسوله ﷺ أن يصدع بما جاءه منه، وأن ينادي الناس بأمره ويدعو إليه، فكان مدة إخفاء رسول الله ﷺ أمره إلى أن أمره الله بإظهاره الدين ثلاث سنين، ثم قال الله له " فَاصْدَعْ بِمَا تُؤْمَرُ وَأَعْرِضْ عَنِ الْمُشْرِكِينَ" [١] ثم قال " وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْرَبِينَ[٢] "[٣]

" فلما نزلت صعد النبي ﷺ على الصفا ، فجعل ينادي: يا بني فهر، يا بني عدي، لبطون قريش، حتى اجتمعوا، فجعل الرجل إذا لم يستطع أن يخرج أرسل رسولا لينظر ما هو، فجاء أبو لهب وقريش، فقال: (أرأيتكم لو أخبرتكم أن خيلا بالوادي تريد أن تغير عليكم أكنتم مصدقي) . قالوا: نعم، ما جربنا عليك إلا صدقا ، قال: (فإني نذير لكم بين يدي عذاب شديد) . فقال أبو لهب: تبا لك سائر اليوم، ألهذا جمعتنا ، فنزلت: " تَبَّتْ يَدَا أَبِي لَهَبٍ وَتَبَّ (١) مَا أَغْنَى عَنْهُ مَالُهُ وَمَا كَسَبَ "[٤] "[٥].

"ولما كان حادث الإسراء والمعارج للنبي الكريم – ﷺ – واخبر به قريشاً اختلف الناس بين مصدق ومكذب ومتحير ، وقد ارتد نفر عن الإسلام ، لكن أبا بكر عندما أخبر كانت إجابته واضحة

---

[١] النحل ٩٤

[٢] الشعراء ٢١٤

[٣] مختصر سيرة الرسول ﷺ لعبد الله بن محمد بن عبد الوهاب التميمي جـ ١ ص فما بعد١٠٠

[٤] المسد ١ ، ٢

[٥] البخاري ٤٤٩٢

وناصعة فقد قال :" لئن قال ذلك لقد صدق. فتعجبوا وقالوا: أو تصدقه أنه ذهب الليلة إلى بيت المقدس وعاد قبل أن يصبح؟ فقال: وما يعجبكم من ذلك! فو الله إني لأصدقه بما هو ابعد من ذلك، أصدقه في خبر السماء في غدوة أو روحة " ثم اقبل على النبي -ﷺ - يسأله عن وصفه ، وكلما ذكر شيئًا قال : صدقت . اشهد انك رسول الله، فقال النبي - ﷺ - : " وأنت يا أبا بكر : الصِّدِّيق " .فسمي من يومها بالصِّدِّيق.[1]

الايضاح:

الصدق هو المفتاح الذي يفتح القلوب قبل الكلام، وهو الرسالة التي تصل للمقابل قبل الأنام.

وللتعرف على معنى الصدق فسنكتفي ببعض مما ننقله من موسوعة نضرة النعيم:

"الصدق لغة مصدر قولهم صدق يصدق صدقا وهو مأخوذ من مادة (ص د ق) التي تدل على قوة الشيء قولاً أو غير قول."

"وأما اصطلاحاً: مطابقة القول الضمير والمخبر عنه معاً، ومتى انخرم شرط من ذلك لم يكن صدقاً تاماً، بل إما لا يوصف بالصِّدق، وإما أن يوصف تارة بالصدق وتارة بالكذب على نظرين مختلفين."[2]

وقيل: استواء السر والعلانية والظاهر والباطن بألا تكذِّب أحوال العبد أعماله، ولا أعماله أحواله.

[1] موسوعة نضرة النعيم ج ٦ ص ٢٤٧٦

[2] مفردات القرآن للراغب الأصفهاني ص ٢٧٧

قال القشيري: الصدق ألا يكون في أحوالك شوب، ولا في اعتقادك ريب، ولا في أعمالك عيب.

وقد ذكر صاحب " بصائر ذوي التمييز "كلاماً جميلاً عن الصدق حيث يقول:

" فالصِدِّيقون: قوم دون الأنبياء في الفضيلة، ولكن درجتهم ثاني درجة النبيين. وفي الجملة، منزلة الصدق من أعظم منازل القوم، الذي نشأ منه جميع منازل السالكين. وهو الطريق الأقوم الذي من لم يسر عليه فهو من المنقطعين الهالكين. وبه يتميز أهل النفاق من أهل الإيمان، وسكان الجنان من أهل النيران. وهو سيف الله في أرضه الذي ما وضع على شيء إلا قطعه، ولا واجه باطلاً إلا أزاله وصرعه. فهو روح الأعمال، ومحل الأحوال، والحامل على اقتحام الأهوال، والباب الذي دخل منه الواصلون إلى حضرة ذي الجلال. [1] أ هـ

لقد ذكر الصدق في القرآن الكريم في أكثر من ٩٠ موضعاً وبطرق وأساليب متنوعة، وهذا يبين اهتمام الشارع – سبحانه – بهذا الخلق ليس لهذه الملة فقط بل وعلى مدار تاريخ الرسل والأنبياء، فالله – سبحانه – لعلمه بأهمية هذا الخلق في تحقيق أهداف الرسالة وإيصالها للخلق أجمعين، جعل من يختارهم للرسالة يتصفون بمجموعة من الصفات الحميدة والمعينة – بعد الله – على أداء الواجب المناط بهم ومن هذه الصفات: صفة الصدق كما قال تعالى:

عن يحيى – عليه السلام -: "فَنَادَتْهُ الْمَلَائِكَةُ وَهُوَ قَائِمٌ يُصَلِّي فِي الْمِحْرَابِ أَنَّ اللَّهَ يُبَشِّرُكَ بِيَحْيَى مُصَدِّقًا بِكَلِمَةٍ مِنَ اللَّهِ وَسَيِّدًا وَحَصُورًا وَنَبِيًّا مِنَ الصَّالِحِينَ"[2]

[1] بصائر ذوي التمييز جـ ٤ ص ١٨، موسوعة نضرة النعيم جـ ٦ ص ٢٤٧٣ وما بعدها

[2] مريم ٣٩

عن يوسف – عليه السلام – : " قَالَ مَا خَطْبُكُنَّ إِذْ رَاوَدْتُنَّ يُوسُفَ عَنْ نَفْسِهِ قُلْنَ حَاشَ لِلَّهِ مَا عَلِمْنَا عَلَيْهِ مِنْ سُوءٍ قَالَتِ امْرَأَةُ الْعَزِيزِ الْآنَ حَصْحَصَ الْحَقُّ أَنَا رَاوَدْتُهُ عَنْ نَفْسِهِ وَإِنَّهُ لَمِنَ الصَّادِقِينَ "[1]

عن ابراهيم – عليه السلام – : " وَاذْكُرْ فِي الْكِتَابِ إِبْرَاهِيمَ إِنَّهُ كَانَ صِدِّيقًا نَبِيًّا "[2]

عن اسماعيل – عليه السلام – : " وَاذْكُرْ فِي الْكِتَابِ إِسْمَاعِيلَ إِنَّهُ كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ وَكَانَ رَسُولًا نَبِيًّا "[3]

عن إدريس – عليه السلام – : " وَاذْكُرْ فِي الْكِتَابِ إِدْرِيسَ إِنَّهُ كَانَ صِدِّيقًا نَبِيًّا "[4]

وهذا خاتم الرسل والأنبياء محمد – ﷺ – كان مشهورا بين قومه قبل الرسالة بـ " الصادق الأمين " ، ومما يؤكد ذلك موقفه – ﷺ – مع قومه حين دعاهم إلى الإسلام ولبيان ذلك لابد من ذكر قصة أصحاب الفيل والتي حدثت في نفس العام الذي وُلد في النبي الكريم ﷺ :

لقد جاء إبرهة إلى مكة المكرمة يريد هدم الكعبة الشريفة ، واحضر معه ما لا يعرفه أهل الجزيرة عموماً ومكة خصوصاً وهو الفيل ، ويصل على مكة ويقترب من الكعبة حتى إن من هم قريبون من الكعبة يخرجون خارجها بانتظار مشاهدة هدم الكعبة ، وتأتي المعجزة الربانية فيرسل الله طيراً أبابيل ترمي ذلك الجيش بحجارة صغيرة لكنها كافية لقتل الجيش وتدميره بالكامل وأمام أعين قريش وينتشر الخبر وتصبح قاعدة لا تقبل الشك أن كل من يحاول المساس بهذا البيت أو الكعبة المشرفة فسينزل

---

[1] يوسف ٥١

[2] مريم ٤١

[3] مريم ٥٤

[4] مريم ٥٦

عليه عقاب رباني لا يستطيعه البشر ، فكان ذلك كافياً في إلا يفكر احد في غزو ذلك البيت وساكنيه (قريش) .

وبعد سنوات معدودة من ذلك الحدث العجيب (٤٣ سنة) وقف الرسول الكريم - ﷺ - ليقول لقريش : " (أرأيتكم لو أخبرتكم أن خيلا بالوادي تريد أن تغير عليكم أكنتم مصدقي)" . فالغارة على قريش لا يمكن أن يفكر بها احد بعد حادثة الفيل خاصة والعهد بها قريب وهناك من شاهدها وهو حي يرزق، لقد اختار الرسول العظيم - ﷺ - أمراً من الصعب جداً تصديقه، ومع ذلك كانت إجابتهم : " نعم، ما جربنا عليك إلا صدقا" وفي رواية" ما جربنا عليك كذبا".

نعم إنه الصدق الذي يجعل المقابل يقبل الأفكار والأخبار ولو كانت غريبة ونادرة ويصعب تصديقها مما يكون سبيلاً سهلاً للقناعة بالأفكار الإطروحات التي سيقدمها الصادق.

وأيضا في الموقف الآخر حين أخبرهم - ﷺ - بذهابه إلى بيت المقدس وعودته منه في نفس الليلة في حين كان الواحد منهم يحتاج إلى شهر للذهاب والإياب ، لقد كان الموقف صعبا والأمر يصعب تصديقه في عقول البشر القاصرة ، لذا كانت هذه فرصة سانحة للكفار للطعن في صدق الرسول الكريم - ﷺ - ومن ثم تكذيبه في الرسالة والنبوة أي أن تكذيبه - ﷺ - في حالة الإسراء تعتبر بوابة لتكذيبه بالنبوة أي زعزعة القناعة لدى المسلمين بصدق نبيهم ،وحصل ذلك مع بعض المسلمين ولكن هيهات أن يحدث مع صاحب الرسول الكريم - ﷺ - ورفيق دربه في الجاهلية والإسلام فهو أخبر شخص به - ﷺ - ، وذهب القوم إلى أبي بكر وكلهم أمل في تكذيبه للنبي - ﷺ - ولكن كانت الإجابة " :" لئن قال ذلك لقد صدق " فالمشكلة هي في مصداقيتكم وليس في صدق النبي -

ﷺ - ، وذهب إلى النبي الكريم - ﷺ - فسأله وأجابه - ﷺ - وأبو بكر يردد " صدقت " فاستحق أبو بكر أن يسمى " الصِّدِّيق "[1] .

فالصدق من الصفات المهمة والضرورية لتحقيق الرسالة وإيصال " البلاغ المبين " وبمعنى آخر لجعل الناس تقتنع بما سيقوله وما سيطرحه المتحدث أو صاحب الرسالة من أقوال وما يمارسه من أفعال.

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ٤ .

وبعد أن عرفت حقيقة نفسك ولو كمؤشر في هذا لخلق الحميد، بقي أن نبين كيف يمكن التدريب على هذا الخلق، أو ما الوسائل المعينة – بعد الله – على ارتقاء سلم الصدق فمنها:

- تعرف على دوافع الصدق لديك وعززها:

وقد لخص الماوردي – رحمه الله – "دواعي الصدق بأربعة دوافع هي:

١. العقل: فالعقل يوجب قبح الكاذب (فكل عقلاء العالم يؤمنون بالصدق وبأنه خلق حميد) .

٢. الشرع: وقد ذكرنا ما فيه كفاية لبيان ذلك.

٣. المروءة فهي مانعة من الكذب باعثة على الصدق.

٤. حب الاشتهار بالصدق فمن يتمتع بهذا الاشتهار بين الناس، لا يرد قوله، ولا يلحقه ندم."[1] أ. هـ

---

[1] سبق تخريجه ص ٥٦

- استحضار ثمار الصدق، وهي كثيرة منها

١. أنه طريق على الجنة.

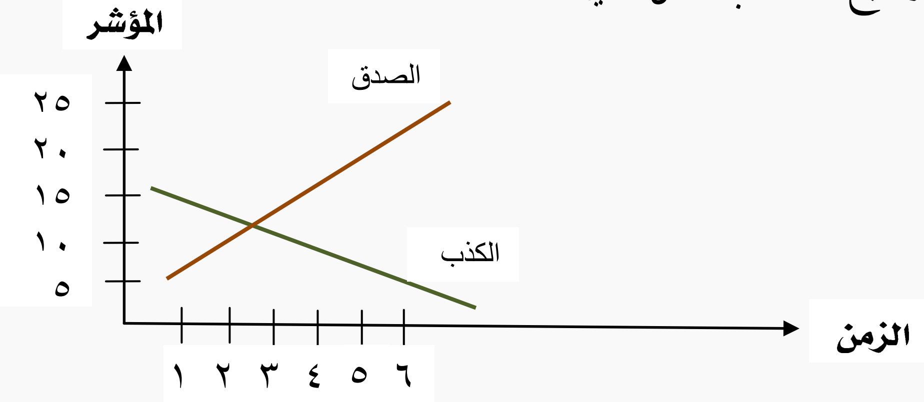
٢. محبة الناس وتقديرهم.

٣. التوفيق الرباني.

٤. الصدق منجاة كما في حادثة تخلف كعب بن مالك عن غزوة تبوك (وسنذكرها بعد قليل).

- الصدق من سمات الأنبياء والصالحين، بل إن الله تعالى أمر المؤمنين أن يكونوا مع الصادقين: " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آَمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ"[٢]
- استحضار عظم الثواب والجزاء الرباني ويكفي في ذلك قوله تعالى: " وَمَنْ يُطِعِ اللَّهَ وَالرَّسُولَ فَأُولَئِكَ مَعَ الَّذِينَ أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِمْ مِنَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ وَالصَّالِحِينَ وَحَسُنَ أُولَئِكَ رَفِيقًا"[٣]

- وضع برنامج يحقق معادلة الرقي والتي تعني أن الصدق يزداد مع الزمن (الأيام)، وعكسه الكذب ويمكن توضيح المعادلة بالشكل التالي



---

[١] موسوعة نضرة النعيم ج ٦ ص ٢٤٧٤

[٢] النور ١١٩

[٣] النساء ٦٩

- القراءة والاطلاع على سير الصادقين في مختلف العصور.
- استخدام وسائل مؤثرة على النفس لردعها عن الكذب مثل المعاتبة والمحاسبة والمعاقبة بما تكره وعدم التساهل معها في ذلك.
- تذكر العواقب الوخيمة للكذب وعاقبته الدنيوية والآخروية.
- وضع جدول محاسبي ذاتي عن الصدق والكذب.

وقبل أن أختم الكلام عن الصدق اسمح لي أن اذكر لك قصة كعب بن مالك كما رواها هو:

قال كعب بن مالك يحدّث حديثه حين تخلف عن رسول الله ﷺ في غزوة تبوك، فقال كعب بن مالك: لم أتخلف عن رسول الله ﷺ في غزاة غيرها قط إلا في غزوة تبوك، غير أني كنت تخلفت في غزاة بدر، ولم يعاتَب أحدٌ تخلف عنها، وإنما خرج رسول الله ئ يريد عِير قريش، حتى جمع الله بينهم وبين عدوّهم على غير ميعاد، ولقد شهدتُ مع رسول الله ﷺ ليلة العقبة حين توافقنا على الإسلام، وما أحب أن لي بها مشهد بدر، وإن كانت بدر أذْكَر في الناس منها وأشهر، وكان من خبري حين تخلفت عن رسول الله ﷺفي غزوة تبوك أني لم أكن قط أقوى ولا أيسر مني حين تخلّفت عنه في تلك الغزاة، والله ما جمعت قبلها راحلتين قط حتى جمعتهما في تلك الغزاة، وكان رسول الله ﷺ قَلّما يريد غزوة يغزوها إلا وَرّى بغيرها، حتى كانت تلك الغزوة فغزاها رسول الله ﷺ في حَرٍّ شديد، واستقبل سفرا بعيدا ومفازاً، واستقبل عدوا كثيرًا فَجَلَّى للمسلمين أمرهم ليتأهبوا أهبة عدوهم، فأخبرهم وَجْهَه الذي يريد، والمسلمون مع رسول الله ﷺ كثير، لا يجمعهم كتاب حافظ –يريد الديوان –فقال كعب: فَقَلّ رجل يريد أن يتغيب إلا ظن أن ذلك سيخفى له ما لم ينزل فيه وحي من الله، عز وجل، وغزا

رسول الله صلى الله عليه وسلم تلك الغزاة حين طابت الثمار والظل، وأنا إليها أصعر. فتجهز إليها رسول الله صلى الله عليه وسلم والمؤمنون معه، وطفقت أغدو لكي أتجهز معهم، فأرجع ولم أقض من جهازي شيئا، فأقول لنفسي: أنا قادر على ذلك إذا أردت، فلم يزل ذلك يتمادى بي حتى شمَّر بالناس الجد، فأصبح رسول الله صلى الله عليه وسلم غاديا والمسلمون معه، ولم أقض من جهازي شيئا، وقلت: الجهاز بعد يوم أو يومين ثم ألحقه فغدوت بعدما فصلوا لأتجهز، فرجعت ولم أقض شيئا من جهازي. ثم غدوت فرجعت ولم أقض شيئا، فلم يزل ذلك يَتمادى بي حتى أسرعوا وتفارط الغزو، فهممت أن أرتحل فأدركهم -وليت أنّي فعلتُ -ثم لم يقدر ذلك لي، فطفقت إذا خرجتُ في الناس بعد [خروج] رسول الله ﷺ طَفُتُ فيهم يحزنني ألا أرى إلا رجلا مَغْموصا عليه في النفاق، أو رجلا ممن عذره الله، عز وجل، ولم يذكرني رسول الله صلى الله عليه وسلم حتى بلغ تبوك، فقال وهو جالس في القوم بتبوك: "ما فعل كعب بن مالك؟" قال رجل من بني سَلمة: حبسه يا رسول الله بُرْداه، والنظر في عَطْفيه. فقال له معاذ بن جبل: بئسما قلت! والله يا رسول الله ما علمنا عليه إلا خيرا! فسكت رسول الله ﷺ، قال كعب بن مالك: فلما بلغني أن رسول الله ﷺ قد تَوجَّه قافلا من تبوك حضرني بَثّي فطفقت أتذكر الكَذب، وأقول: بماذا أخرج من سخطه غدا؟ أستعين على ذلك كلّ ذي رأي من أهلي. فلما قيل: إن رسول الله صلى الله عليه وسلم قد أظلّ قادما، زاح عني الباطل وعرفت أني لم أنج منه بشيء أبدا. فأجمعتُ صدقه، وصَبَّح رسول الله صلى الله عليه وسلم، وكان إذا قدم من سفر بدأ بالمسجد فركع فيه ركعتين، ثم جلس للناس. فلما فعل ذلك جاءه المتخلفون فطفقوا يعتذرون إليه ويحلفون له -وكانوا بضعة وثمانين رجلا -فقبل منهم رسول الله صلى الله عليه وسلم علانيتهم ويستغفر لهم، ويكل سرائرهم إلى الله تعالى، حتى جئت، فلما سلَّمت عليه تبسم

تبسم المغضب، ثم قال لي: "تعال"، فجئت أمشي حتى جلستُ بين يديه، فقال لي: "ما خلَّفك، ألم تك قد اشتريت ظهرك"؟ قال: فقلت: يا رسول الله، إني لو جلست عند غيرك من أهل الدنيا لرأيت أن أخرج من سَخَطه بعذر، لقد أعطيتُ جَدَلا ولكنه والله لقد علمتُ لئن حَدّثتك اليوم حديث كَذب ترضى به عني، ليوشكن الله يُسْخطك علي، ولئن حدثتك بصدق تَجدُ عَليّ فيه، إني لأرجو أقرب عقبى ذلك عفوًا من الله، عز وجل والله ما كان لي عذر، والله ما كنت قط أفرغ ولا أيسر مني حين تخلفت عنك قال: فقال رسول الله ﷺ: "أما هذا فقد صدق، فقم حتى يقضي الله فيك". فقمت وبادرني رجال من بني سلمة واتبعوني، فقالوا لي: والله ما علمناك كنت أذنبت ذنبا قبل هذا، ولقد عَجَزت ألا تكون اعتذرت إلى رسول الله ﷺ بما اعتذر به المتخلفون فقد كان كافيك [من ذنبك استغفار رسول الله ﷺ لك. قال: فوالله ما زالوا يؤنّبوني حتى أردت أن أرجع فأُكذّب نفسي: قال: ثم قلت لهم: هل لقي هذا معي أحد؟ قالوا: نعم، لقيه معك رجلان، قالا ما قلتَ، وقيل لهما مثل ما قيل لك. قلت: فمن هما؟ قالوا: مُرَارة بن الربيع العامري، وهلال بن أمية الواقفي. فذكروا لي رجلين صالحين قد شهدا بدرا لي فيهما أسوة. قال: فمضيت حين ذكروهما لي –قال: ونهى رسول الله ﷺ المسلمين عن كلامنا –أيها الثلاثة –من بين من تخلف عنه، فاجتنَبنَا الناس وتغيّروا لنا، حتى تنكرَتْ لي في نفسي الأرضُ، فما هي بالأرض التي كنت أعرف، فلبثنا على ذلك خمسين ليلة. فأما صاحباي فاستكانا وقعدا في بيوتهما يبكيان، وأما أنا فكنت أشَب القوم وأجلَدهم، فكنت أشهد الصلاة مع المسلمين، وأطوف بالأسواق فلا يكلمني أحد، وآتي رسول الله ﷺ وهو في مجلسه بعد الصلاة فأسلم، وأقول في نفسي: حَرّك شفتيه برد السلام عليّ أم لا؟ ثم أصلي قريبا منه، وأسارقه النظر، فإذا أقبلت على صلاتي نظر إلي، فإذا التفت نحوه أعرَض، حتى إذا طال عليّ ذلك من هجر

المسلمين مَشَيت حتى تسورت حائط أبي قتادة –وهو ابن عمي، وأحب الناس إلي –فسلمت عليه، فوالله ما رد علي السلام، فقلت له: يا أبا قتادة، أنشدُك الله: هل تعلم أني أحب الله ورسوله؟ قال: فسكت. قال: فعدتُ فنشدته فسكت، فعدت فنشدته فقال: الله ورسوله أعلم. قال: ففاضت عيناي وتوليت حتى تسوّرت الجدار. فبينا أنا أمشي بسوق المدينة إذا نَبَطِيٌّ من أنباط الشام، ممن قَدم بطعام يبيعه بالمدينة يقول: من يدل على كعب بن مالك؟ قال: فطفِقَ الناس يشيرون له إليّ، حتى جاء فدفع إلي كتابا من ملك غسان، وكنت كاتبا فإذا فيه: أما بعد، فقد بلغنا أن صاحبك قد جفاك ولم يجعلك الله بدار هَوان ولا مَضْيَعة، فالحق بنا نُواسكَ. قال: فقلت حين قرأتها: وهذا أيضاً من البلاء. قال: فتيممت به التنور فَسَجرته حتى إذا مضت أربعون ليلة من الخمسين، إذا برسول رسول الله ﷺ يأتيني، فقال: إن رسول الله ﷺ يأمرك أن تعتزل امرأتك. قال: فقلت: أطلقها أم ماذا أفعل؟ قال: بل اعتزلها ولا تقربها. قال: وأرسل إلى صاحبيّ بمثل ذلك قال: فقلت لامرأتي: الحقي بأهلك، فكوني عندهم حتى يقضي الله في هذا الأمر. قال: فجاءت امرأة هلال بن أمية رسول الله ﷺ فقالت له: يا رسول الله، إن هلالا شيخ ضائع ليس له خادم، فهل تكره أن أخدمه؟ قال: "لا ولكن لا يقربَنَّك" قالت: وإنه والله ما به حركة إلى شيء، والله ما يزال يبكي من لدن أن كان من أمرك ما كان إلى يومه هذا. قال: فقال لي بعض أهلي: لو استأذنت رسول الله ﷺ في امرأتك، فقد أذن لامرأة هلال بن أمية أن تخدمه. قال: فقلت: والله لا أستأذن فيها رسول الله ﷺ، وما أدري ما يقول رسول الله ﷺ إذا استأذنته وأنا رجل شاب؟ قال: فلبثنا بعد ذلك عشر ليال، فكمل لنا خمسون ليلة من حين نهى عن كلامنا قال: ثم صليت صلاة الفجر صباح خمسين ليلة على ظهر بيت من بيوتنا، فبينا أنا جالس على الحال التي ذكر الله تعالى منا: قد ضاقت علي نفسي، وضاقت علي

الأرض بما رحبت سمعت صارخا أوفى على جبل سَلْع يقول بأعلى صوته: يا كعب بن مالك، أبشر. قال: فخررت ساجدا، وعرفت أن قد جاء فرج، فآذن رسول الله ﷺ بتوبة الله علينا حين صلى الفجر، فذهب الناس يبشروننا، وذهب قِبَل صاحبيّ مبشرون، وركض إلي رجُل فرسًا، وسعى ساع من أسلم وأوفى على الجبل، فكان الصوت أسرع من الفرس. فلما جاءني الذي سمعت صوته يبشرني، فنزعت ثوبي، فكسوتهما إياه ببشارته، والله ما أملك غيرهما يومئذ، واستعرت ثوبين فلبستهما، وانطلقت أؤم رسول الله ﷺ، يلقاني الناس فوجا فوجا يهنئوني بالتوبة، يقولون: لِيَهْنك توبة الله عليك. حتى دخلت المسجد، فإذا رسول الله ﷺ جالس في المسجد حوله الناس، فقام إليّ طلحة بن عبيد الله يُهرول، حتى صافحني وهَنَّأني، والله ما قام إلي رجل من المهاجرين غيره قال: فكان كعب لا ينساها لطلحة. قال كعب: فلما سلمت على رسول الله ﷺ قال وهو يبرُق وجهه من السرور: "أبشر بخير يوم مَرّ عليك منذ ولدتك أمّك". قال: قلت: أمن عندك يا رسول الله أم من عند الله؟ قال: "لا بل من عند الله". قال: وكان رسول الله ﷺإذا سُرَّ استنار وجهه حتى كأنه قطعة قمر، حتى يعرف ذلك منه. فلما جلست بين يديه قلت: يا رسول الله، إن من توبتي أن أنخلع من مالي صدقة إلى الله وإلى رسوله. قال: "أمسك عليك بعض مالك، فهو خير لك". قال: فقلت: فإني أمسك سهمي الذي بخيبر. وقلت: يا رسول الله، إنما نجاني الله بالصدق، وإن من توبتي ألا أحدث إلا صدقا ما بقيت. قال: فوالله ما أعلم أحدا من المسلمين أبلاه الله من الصدق في الحديث منذ ذكرت ذلك لرسول الله ﷺ أحسن مما أبلاني الله تعالى، والله ما تعمدت كَذِبَةً منذ قلت ذلك لرسول الله ﷺ إلى يومي هذا، وإني لأرجو أن يحفظني الله فيما بقي. قال: وأنزل الله تعالى: ﴿ لَقَدْ تَابَ اللَّهُ عَلَى النَّبِيِّ وَالْمُهَاجِرِينَ وَالْأَنْصَارِ الَّذِينَ اتَّبَعُوهُ فِي سَاعَةِ الْعُسْرَةِ مِنْ بَعْدِ مَا كَادَ يَزِيغُ قُلُوبُ

فَرِيقٍ مِنْهُمْ ثُمَّ تَابَ عَلَيْهِمْ إِنَّهُ بِهِمْ رَءُوفٌ رَحِيمٌ (١١٧) وَعَلَى الثَّلَاثَةِ الَّذِينَ خُلِّفُوا حَتَّى إِذَا ضَاقَتْ عَلَيْهِمُ الْأَرْضُ بِمَا رَحُبَتْ وَضَاقَتْ عَلَيْهِمْ أَنْفُسُهُمْ وَظَنُّوا أَنْ لَا مَلْجَأَ مِنَ اللَّهِ إِلَّا إِلَيْهِ ثُمَّ تَابَ عَلَيْهِمْ لِيَتُوبُوا إِنَّ اللَّهَ هُوَ التَّوَّابُ الرَّحِيمُ. (١١٨) يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ﴾[١] قال كعب: فوالله ما أنعم الله علي من نعمة قط بعد أن هداني للإسلام أعظمَ في نفسي من صدقي رسول الله ﷺ يومئذ ألا أكون كَذَبْتُه فأهلك كما هلك الذين كَذَبوه."[٢]

---

[١] التوبة ١١٧- ١١٩

[٢] البخاري ٤٤١٨

٥/ قبول الحق

ذكر ابن كثير في سيرته عن رجال من بني سلمة أنهم ذكروا:

أن الحباب بن المنذر بن الجموح قال (في غزوة بدر): يا رسول الله أرأيت هذا المنزل أمنزلاً أنزلكه الله ليس لنا أن نتقدمه ولا نتأخر عنه أم هو الرأي والحرب والمكيدة؟

قال – ﷺ – : "بل هو الرأي والحرب والمكيدة" .

فقال: يا رسول الله فإن هذا ليس بمنزل فانهض بالناس حتى نأتي أدنى ماء من القوم، فننزله، ثم نغور ما وراءه من القلب ثم نبني عليه حوضا فنملؤه ماء ثم نقاتل القوم فنشرب ولا يشربون.

فقال رسول الله – ﷺ –" لقد أشرت بالرأي" .

فنهض رسول الله – ﷺ – ومن معه من الناس فسار حتى إذا أتى أدنى ماء[1].

في قصة سليمان –عليه السلام – مع ملكة سبأ المشهورة والمذكورة في القرآن الكريم، يرسل سليمان – عليه السلام – الهدهد برسالة إلى ملكة سبأ ولنقرأ ما ذكره الله في كتابه الكريم عن هذه القصة :

"اذْهَب بِّكِتَابِي هَذَا فَأَلْقِهِ إِلَيْهِمْ ثُمَّ تَوَلَّ عَنْهُمْ فَانْظُرْ مَاذَا يَرْجِعُونَ (٢٨) قَالَتْ يَا أَيُّهَا الْمَلَأُ إِنِّي أُلْقِيَ إِلَيَّ كِتَابٌ كَرِيمٌ (٢٩) إِنَّهُ مِنْ سُلَيْمَانَ وَإِنَّهُ بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ (٣٠) أَلَّا تَعْلُوا عَلَيَّ وَأْتُونِي مُسْلِمِينَ (٣١) قَالَتْ يَا أَيُّهَا الْمَلَأُ أَفْتُونِي فِي أَمْرِي مَا كُنْتُ قَاطِعَةً أَمْرًا حَتَّى تَشْهَدُونِ (٣٢) قَالُوا نَحْنُ أُولُو قُوَّةٍ وَأُولُو بَأْسٍ شَدِيدٍ وَالْأَمْرُ إِلَيْكِ فَانْظُرِي مَاذَا تَأْمُرِينَ (٣٣) قَالَتْ إِنَّ الْمُلُوكَ إِذَا دَخَلُوا قَرْيَةً أَفْسَدُوهَا وَجَعَلُوا أَعِزَّةَ أَهْلِهَا أَذِلَّةً وَكَذَلِكَ يَفْعَلُونَ (٣٤) ."[2]

---

[1] السيرة النبوية لابن كثير جـ ٢ ص ٤٠٢

[2] النمل ٢٨ – ٣٤

ومما ذكره ابن كثير في تفسيره لهذه الآيات:

(وَكَذَلِكَ يَفْعَلُونَ) قيل: هو من قول بلقيس تأكيدا للمعنى الذي أرادته. وقال ابن عباس: هو من قول الله عز وجل معرفا لمحمد ﷺ وأمته بذلك ومخبرا به. وقال أيضا:

﴿وَكَذَلِكَ يَفْعَلُونَ﴾ قال ابن الأنباري: ﴿وَجَعَلُوا أَعِزَّةَ أَهْلِهَا أَذِلَّةً﴾ هذا وقف تام؛ فقال الله عز وجل تحقيقا لقولها: ﴿وَكَذَلِكَ يَفْعَلُونَ﴾ . أ.هـ

الإيضاح:

الحق ليس محصوراً في جنس واحد ولا في لون معين ؛ولا في بلد محدد ، بل هو منتشر بين مختلف البشر ، والتوفيق إليه بيد الواحد القهار؛ فلا احد يدعي أن معه الحق المطلق في كل الأمور ، فها هو الرسول الكريم – ﷺ – والمؤيد بالوحي يجتهد في اختيار مكان الجيش الإسلامي تمهيداً لقتال الكفار في غزوة بدر ، فيأتي الحباب بن المنذر – رضي الله عنه – ويقترح مكاناً آخر ومبرراً صحيحاً ، والنتيجة المنطقية عند من يريد الحق ويطلبه وينشده هي أن يقبله وهذا ما حدث فقد أمر الرسول الكريم – ﷺ – بتحرك الجيش الإسلامي والانتقال إلى المكان الآخر دون أدنى تردد وبلا مشاكل ولا اعتراض فالحق أحق أن يتبع .

وفي الصورة الأخرى: ملكة سبأ تقول كلاماً صحيحاً وهو حق، فيأتي القرآن الكريم (وهو كلام الله) يؤيد الحق الذي ذكرته تلك الملكة مع أنها كافرة حين قالت تلك المقولة فلما كانت تلك الكلمة حقاً أيدها القرآن، ولعل من الحكم في ذلك – والله أعلم – تعليم الأمة الإسلامية قبول الحق مهما كان قائلة ومهما كانت منزلته ومهما كان دينه ومذهبه فالعبرة بالكلام لا بالأشخاص.

وابعد من هذا يعلمنا حبيبنا – ﷺ – البحث عن الحكمة والحق والاستفادة منه ، ويبين أن المؤمن هو أحق الناس بتلك الحكمة وبهذه الحقيقة فلا ينبغي أن يسبق المؤمن أحد إلى تلك الحكمة وهذه الحقيقة فيقول – ﷺ _ : " الحكمة ضالة المؤمن أنى وجدها فهو أحق الناس بها "[1] .

وحين نتحدث عن موضوع الإقناع فنحن بلا شك نحتاج إلى غرس مفهوم " قبول الحق " لدينا وأن يكون منهجاً في حياتنا كلها، فليس بالضرورة إن يكون معك الحق دائما، فقد يكون الحق مع خصمك فما موقفك؟ أترفض الحق ولا تقبله أم أن لديك الاستعداد ولقبوله وربما تتبنى الدفاع عنه لأنك باحث عن الحق؟

تلك حقيقة مهمة يجب أن تصارح نفسك بها ولا تكن كما قال تعالى عن قريش: " **وَإِذْ قَالُوا اللَّهُمَّ إِنْ كَانَ هَذَا هُوَ الْحَقَّ مِنْ عِنْدِكَ فَأَمْطِرْ عَلَيْنَا حِجَارَةً مِنَ السَّمَاءِ أَوِ ائْتِنَا بِعَذَابٍ أَلِيمٍ**"[2]. يقول ابن كثير في تفسيره: "هذا من كثرة جهلهم وعُتُوِّهم وعنادهم وشدة تكذيبهم، وهذا مما عِيبُوا به، وكان الأولى لهم أن يقولوا: "اللهم، إن كان هذا هو الحق من عندك، فاهدنا له، ووفقنا لا تباعه" أ[3] هـ.

لقد أرشدنا القرآن الكريم نظرياً وعملياً (من خلال تطبيق الرسل والأنبياء) إلى قضية البحث عن الحق وتحيره بل وطلب الحق مهما كان مصدره وتبنيه حتى لو كان ذلك من عند الخصم المقابل لك فالمهم أن يكون لديه ما يثبت أنه حق وليس مجرد اماني كما قال تعالى : " **فَلَمَّا جَاءَهُمُ الْحَقُّ مِنْ عِنْدِنَا قَالُوا لَوْلَا أُوتِيَ مِثْلَ مَا أُوتِيَ مُوسَى أَوَلَمْ يَكْفُرُوا بِمَا أُوتِيَ مُوسَى مِنْ قَبْلُ قَالُوا سِحْرَانِ تَظَاهَرَا وَقَالُوا إِنَّا بِكُلٍّ كَافِرُونَ (٤٨) قُلْ فَأْتُوا بِكِتَابٍ مِنْ عِنْدِ اللَّهِ هُوَ أَهْدَى مِنْهُمَا أَتَّبِعْهُ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ**

[1] رواه الترمذي برقم ٢٦٨٧
[2] الأنفال ٣٢
[3] ابن كثير جـ ٢ ص ٢٨١

".(٤٩) القصص [1] نعم هكذا يقول الرسول الكريم – ﷺ – " اتبعه " ولماذا لا يتبعه بشرط " إن كنتم صادقين " ، فالتغيير إلى الحق مطلوب بل إن الوصول إلى الحق هو الهدف المنشود ، قال بن سعدي في تفسير الآية السابقة : " أتبعه إن كنتم صادقين " ولا سبيل لهم ، ولا لغيرهم ، أن يأتوا بمثلهما ، فإنه ما طرق العالم ، منذ خلقه الله ، مثل هذين الكتابين ، علما ، وهدى ، وبيانا ، ورحمة للخلق . وهذا من كمال الإنصاف من الداعي أن قال: مقصودي، الحق والهدى والرشد، وقد جئتكم بهذا الكتاب، المشتمل على ذلك، الموافق لكتاب موسى. فيجب علينا جميعا الإذعان لهما، وإتباعهما، من حيث كونهما هدى وحقا . فإن جئتموني بكتاب من عند الله، هو أهدى منهما، اتبعته. وإلا، فلا أترك هدى وحقا قد علمته لغير هدى وحق. [2] أ هـ

وهي رسالة إلى المقابل في إتباع ما تطرحه من أفكار وإطروحات فأنت تبين له المنهج الذي يجب أن تسيرا عليه معاً وهو إتباع الحق بدليله وبالتالي إذا لم يكن لديه ما يثبت أنه على حق وأنت لديك ما يثبت ذلك فمن الواجب عليكما إتباع الحق وهو الذي معك، فهذا منطق عقلياً صحيح لا يجادل فيه إلا المكابر.

كما أن في قبول الحق وتتبعه فتح آفاق للعقل وللإنسان في التفكير ومراجعة ما يحمله من أفكار واعتقادات والسعي في الاستفادة من كل ما هو موجود بلا تعصب وبلا تعنت.

إن الرابط بين قبول الحق والإقناع أصبح واضحاً ، فالهدف من الإقناع هو قبول الأفكار و الرضى بها وهذا لا يتم إلا من خلال معرفة الحق بأدلته بغض النظر عن مصدر الحق وقائله ، كما أن شعور

---

[1] القصص ٤٩

[2] بن سعدي ص ٦١٨

المقابل بإمكانية قبول فكرته ومناقشته فيها بطريقة علمية صحيحة ؛ وأن الطرف الآخر يمكن أن يغير رأيه للحق إذا وجد الدليل المقنع كل هذا يساهم في جعل المقابل يقبل الأفكار المطروحة ويكون لديه الاستعداد للتغيير كما أن مقابله لديه استعداد للتغيير وبمعنى آخر ما يمكن على الآخر ينطبق عليّ أيضاً ،وهذا المنهج مارسه الأنبياء عموماً وعلى رأسهم محمد – ﷺ – ، فحين جاءه أبا الوليد ليعرض عليه ما اتفق عليه قومه سكت وأعطى الفرصة لأبي الوليد أن يتكلم فلما انتهى

قال له – ﷺ – : أفرغت يا أبا الوليد ؟

قال: نعم :

قال – ﷺ – : اسمع مني

قال: افعل

لا يستطيع أبو الوليد أن يقول لا فالمنطق والعقل وأصول الحوار تقول كما أنك تكلمت وأعطاك الرسول – ﷺ – الفرصة حتى انتهيت ففي المقابل لابد أن تكون منصفاً وتعطيه الفرصة نفسها للحديث وتسمع أنت .

كذلك هنا في قبول الحق حين يعلم المقابل رغبتك في الحق وأن لديك الاستعداد لـ " الرجوع للحق " فإنه حينها سيدخل معك بنفس التصور ونفس الاستعداد مما يعني أن لديك الفرصة لتجعله يمارس " الرجوع للحق "كما هي لديك.

ولقد مارس هذا السلوك الرسل والأنبياء والسلف الصالح على مدار التاريخ وبصورة جلية ومن ذلك موقف أبو بكر الصديق ولنقرأ الآيات في ذلك

قال تعالى: " **وَلَا يَأْتَلِ أُولُو الْفَضْلِ مِنْكُمْ وَالسَّعَةِ أَنْ يُؤْتُوا أُولِي الْقُرْبَى وَالْمَسَاكِينَ وَالْمُهَاجِرِينَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَلْيَعْفُوا وَلْيَصْفَحُوا أَلَا تُحِبُّونَ أَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لَكُمْ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ (٢٢)** [١].

ولإيضاح الموقف ننقل كلام أحد أئمة التفسير:

قال القرطبي: " روي في الصحيح أن الله تبارك وتعالى لما أنزل: "إن الذين جاؤوا بالإفك عصبة منكم" العشر آيات، قال أبو بكر وكان ينفق على مسطح لقرابته وفقره: والله لا أنفق عليه شيئًا أبدا بعد الذي قال لعائشة؛ فأنزل الله تعالى: "ولا يأتل أولوا الفضل منكم والسعة" إلى قوله "ألا تحبون أن يغفر الله لكم". قال عبد الله بن المبارك: هذه أرجى آية في كتاب الله تعالى؛ فقال أبو بكر: والله إني لأحب أن يغفر الله لي؛ فرجع إلى مسطح النفقة التي كان ينفق عليه وقال: لا أنزعها منه أبدا." [٢] أهـ

وفي كتاب " سير اعلام النبلاء " للذهبي الكثير من أقوال وتطبيقات للنبلاء في " الرجوع للحق " بعد تبين الدليل وسنقتطف منه بعض الكلام والمواقف:

عن عبد الله بن أحمد بن حنبل قال: سمعت أبي يقول: قال لي الشافعي :أنتم أعلم بالأخبار و الصحاح منا ، فإن كان خبر صحيح فأعلمني حتى أذهب إليه , كوفيا كان أو بصريا ، أو شاميا " [٣].

عن ابن وهب قال: كنت عند مالك، فسئل عن تخليل الأصابع فلم ير ذلك، فتركته حتى خف المجلس، فقلت: إن عندنا في ذلك سنة: حدثنا الليث وعمرو بن الحارث عن أبي عشانة عن عقبة بن

---

[١] النور ٢٢

[٢] القرطبي جـ ١٢ ص ٢٠٨

[٣] سير أعلام النبلاء جـ ١٠ ص ٣٣

عامر أن النبي ﷺقال :"إذا توضأت فخلل أصابع رجليك"، فرأيته بعد ذلك يسأل عنه فيأمر بتخليل الأصابع".[1]

عن عبد الواحد قال: لقيت زفر فقلت له: صرتم حديثا في الناس وضحكة، قال: وما ذاك؟ قلت: تقولون: ادرؤوا الحدود بالشبهات ثم جئتم إلى أعظم الحدود فقلتم بالشبهات قال: وما هو؟ قلت: قال رسول الله ﷺ :" لا يُقتل مسلم بكافر" فقلتم يقتل به يعني بالذمي قال : فإني أشهدك الساعة أني قد رجعت عنه.السير".[2]

عن الشافعي قال: ما أوردت الحق والحجة على أحد فقبلها مني إلا هبته واعتقدت مودته !ولا كابرني أحد على الحق ودفع الحجة الصحيحة إلا سقط من عيني ورفضته. السير".[3]

ولا تزال صور " الرجوع إلى الحق " تتكرر وستظل – والله اعلم –كذلك إلى أن يرث الله الأرض ومن عليها

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ٥

[1] سير أعلام النبلاء جـ ٩ ص ٢٣٤

[2] سير أعلام النبلاء جـ ٨ ص ٤١

[3] سير أعلام النبلاء جـ ١٠ ص ٣٣

وفي كل الأحوال ومهما كانت درجة المؤشر فستحتاج إلى مجموعة وسائل واقتراحات تعينك – بعد الله – على غرس " الرجوع إلى الحق " في نفسك والتأكيد عليه ليصبح مهارة من خلال

" مقترحات لتطوير واكتساب مهارة " الرجوع إلى الحق " ومنها:

- استحضار فضائل " الرجوع إلى الحق " من الكتاب والسنة والعقل والعرف وغير ذلك.
- دراسة تأثير هذه الصفة على الآخرين من المقربين والذين ترغب في إيصال الحق لهم.
- البحث عن مجالس وحوارات تطرح فيها آراء متباينة وملاحظة سلوكيات الموجودين والمقارنة بين قبولهم لديك.
- قارن بين الرجوع للحق أو التمادي في الباطل (حاول أنت ملأ الجدول من خلال معرفتك وتجاربك):

ت	قبول الحق	التمادي في الباطل	ملاحظات
١			
٢			
٣			
٤			
٥			

- الاطلاع على سير الصالحين والمصلحين والناجحين في مختلف مناحي الحياة وكيف هم في " الرجوع إلى الحق "
- تذكر عواقب عدم الرجوع إلى الحق ومن ذلك الاعتداد بالرأي وقمة ذلك الكبر – والعياذ بالله – .
- تصور العواقب الوخيمة للاستمرار والتمادي في الباطل في الدارين (الدنيا والآخرة) .
- ضع لنفسك عقوبة معينة إذا استمرت في رفض الحق.
- جرّب أن تعترف بخطئك أمام أناس مقربين في البداية ثم كرر ذلك ثم انتقل إلى الأناس البعدين.
- قاوم الرسائل السلبية التي تحدثك بها نفسك عن " الرجوع للحق " وبادرها انه صفة جميلة وشيء ممدوح وليس فيه ما يشين العبد ولا ما يضعف موقفه بل على العكس.
- ناقش مع نفسك سبب ضعف " الرجوع إلى الحق " مع اعترافها بأنه فضيلة، ثم حدد الأسباب وحاول معالجة كل سبب على حده.

وعند الحديث عن مهارة الرجوع إلى الحق لابد من بيان أن الرجوع إلى الحق هو أحد نتائج خلق آخر أو مهارة أخرى جميلة وهي مهارة " التواضع" .

فمما يذكر في التاريخ أنه في عهد الفاروق – رضي الله عنه– ، وأثناء المعارك الطاحنة بين المسلمين والفرس كان الهدف الأساسي للمسلمين هو إيصال الرسالة الربانية لتلك الأمم وإقناعهم ما تحمل لهم من خير .

المتواضع لله يرتفع عند الله وعند الناس لا كما يتخيل البعض وهذا هو الميزان الحق فكلما زاد المسلم تواضعاً كلما أرتفع كما قال – صلى الله عليه وسلم – :".. وما تواضع أحد لله إلا رفعه الله"[١]، وبالتالي أصبح قبوله

[١] مسلم ٢٥٨٨

أكثر، ومن جرّب عرف ذلك، فالمتواضع يأسر قلوب المقابلين له قبل أن يتكلم ويشعرهم بالراحة النفسية في الحديث معه، فعمر بن الخطاب – ﷺ – لم يعلم عن ذلك الفارسي القادم إليه، ولم يدر في خلده أنه سيدعو الفارسي إلى الإسلام وسيقنعه بالدين الجديد، ولكن تواضع عمر ﷺ والذي أصبح سلوك له لا يفارقه جعله داعية ومقنعاً من الطراز الأول وإن لم يتكلم.

في ختام هذه المهارة:

تذكر:

إن الوصول إلى قلوب الآخرين وتغيير أفكارهم وجعلهم يقنعون بما نقول ليس له طريقاً واحداً، بل هو طرق متعددة ومختلفة ومنتشرة لدى البشر عموما ويخطأ من يظن أنه يعلم كل شيء عن شيء، فعليه أن يكون باحثاً للحق قابلاً له متى ما حصل عليه مهما كان مصدره.

٦ / الثقة في النفس

﴿قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَآئِنِ الأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ﴾[١]

ينشأ يوسف – عليه السلام – في بيت عزيز مصر (وزير لدى الملك)، فتعجب به امرأة العزيز وتراوده عن نفسه فيأبى.

وتكون ضريبة ذلك الرفض أن يودع في السجن ظلماً، ويتعرف في السجن على شخصين، ويفسر لهما أحلامهما ويحدث لهما كما ذكر لهما يوسف – عليه السلام –.

فيقتل أحدهما ويبقى الآخر يعمل لدى الملك كما ذكر ذلك لهما يوسف – عليه السلام –.

ويرى الملك في الحلم أن سبع بقرات سمان يأكلهن سبع ضعاف وسبع سنبلات خضر وأخرى يابسات، ويطلب تفسيراً لهذه الرؤيا فلا يجد، ويتذكر السجين السابق الذي كان مع يوسف – عليه السلام –، فيذهب إليه، فيقول له يوسف – عليه السلام – (بما معناه) : ستأتي على مصر سنوات سبع فيها خير كثير ثم ستأتي عليها سبع سنوات شِداد تأكل ما تم توفيره في السنوات الماضية " هكذا فسر يوسف – عليه السلام – السجين رؤيا ملك مصر في المنام .

وعندما سمع الملك ذلك عرض على يوسف – عليه السلام – الخروج من السجن فأبى حتى تثبت براءته مما اُتهم به.

وتثبت براءة يوسف – عليه السلام – أمام الجميع وذلك باعتراف امرأة العزيز نفسها ، فيطلب الملك من يوسف – عليه السلام – أن يكون من وزرائه والمقربين إليه ، حينها :" **قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَآئِنِ الأَرْضِ إِنِّي**

---

[١] يوسف ٥٥

حَفِيظٌ عَلِيمٌ"، أي وزير التموين في السنوات القادمة والحاسمة بالنسبة للشعب المصري في ذلك الوقت

.

وافق الملك على طلب يوسف – عليه السلام –، وأصبح يوسف – عليه السلام – على خزائن الأرض فكان ذلك سبباً – بعد الله – في تخطي سنوات الأزمة بسلام.

الإيضاح

ليس صحيحاً أن طلب القيادة وتحمل المسؤولية مذموماً دائماً، بل قد يكون من الخطأ أحياناً أن تترك الساحة فارغة ليتقدم من لا يستحق ذلك بسبب فضوليته وضعف تقديره للأمور أو لقلة خبرته أو لأسباب أُخر.

وربما يورد بعض الناس إشكالاً في طلب الإمارة مع نهي النبي الكريم – ﷺ–، ولنترك الكلام للقرطبي يجيب عن هذا كما ذكر ذلك في تفسيره لهذه الآية فقال:

الثالثة: –ودلت الآية أيضا على جواز أن يخطب الإنسان عملا يكون له أهلا؛ فإن قيل: فقد روى مسلم عن عبدالرحمن بن سمرة قال قال لي رسول الله ﷺ: "يا عبدالرحمن لا تسأل الإمارة فإنك إن أعطيتها عن مسألة وكلت إليها وإن أعطيتها عن غير مسألة أعنت عليها" . وعن أبي بردة قال قال أبو موسى: أقبلت إلى النبي ﷺ ومعي رجلان من الأشعريين، أحدهما عن يميني والآخر عن يساري،

فكلاهما سأل العمل، والنبي صلى الله عليه وسلم يستاك، فقال: "ما تقول يا أبا موسى –أو يا عبد الله بن قيس". قال قلت: والذي بعثك بالحق ما أطلعاني على ما في أنفسهما، وما شعرت أنهما يطلبان العمل، قال: وكأني أنظر إلى سواكه تحت شفته وقد قلصت، فقال: "لن –أو –لا نستعمل على عملنا من أراده" وذكر الحديث؛ خرجه مسلم أيضا وغيره؛ فالجواب:

أولا: أن يوسف عليه السلام إنما طلب الولاية لأنه علم أنه لا أحد يقوم مقامه في العدل والإصلاح وتوصيل الفقراء إلى حقوقهم فرأى أن ذلك فرض متعين عليه فإنه لم يكن هناك غيره، وهكذا الحكم اليوم، لو علم إنسان من نفسه أنه يقوم بالحق في القضاء أو الحسبة ولم يكن هناك من يصلح ولا يقوم مقامه لتعين ذلك عليه، ووجب أن يتولاها ويسأل ذلك، ويخبر بصفاته التي يستحقها به من العلم والكفاية وغير ذلك، كما قال يوسف عليه السلام، فأما لو كان هناك من يقوم بها ويصلح لها وعلم بذلك فالأولى ألا يطلب؛ لقول عليه السلام، لعبدالرحمن: "لا تسأل الإمارة" وأيضا فإن في سؤالها والحرص عليها مع العلم بكثرة آفاتها وصعوبة التخلص منها دليل على، أنه يطلبها لنفسه ولأغراضه، ومن كان هكذا يوشك أن تغلب عليه نفسه فيهلك؛ وهذا معنى قوله عليه السلام: "وكل إليها" ومن أباها لعلمه بآفاتها، ولخوفه من التقصير في حقوقها فر منها، ثم إن ابتلي بها فيرجى له التخلص منها، وهو معنى قوله: "أعين عليها" .

الثاني: أنه لم يقل: إني حسيب كريم، وإن كان كما قال النبي ﷺ: "الكريم ابن الكريم ابن الكريم ابن الكريم يوسف بن يعقوب بن إسحاق بن إبراهيم"[1] ولا قال: إني جميل مليح، إنما قال: ﴿**إِنّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ**﴾[1] فسألها بالحفظ والعلم، لا بالنسب والجمال.

---

[1] البخاري ٣٣٨٢

الثالث: إنما قال ذلك عند من لا يعرفه فأراد تعريف نفسه، وصار ذلك مستثنى من قوله تعالى: ﴿فَلا تُزَكُّوا أَنفُسَكُمْ﴾.

الرابع: أنه رأى ذلك فرضا متعينا عليه؛ لأنه لم يكن هنالك غيره، وهو الأظهر، والله أعلم. أ هـ[2]

ويقول الشيخ الشعراوي في تفسيره لهذه الآية:

وقد يقول قائل: أليس في قول يوسف شبهة طلب الولاية؟ والقاعدة تقول: إن طالب الولاية لا يولَّى.

فيوسف عليه السلام لم يطلب ولاية، وإنما طلب الإصلاح ليتخذ من إصلاحه سبيلاً لدعوته وتحقيقاً لرسالته، حيث إنه كان آمراً فيستجاب، ولم يكن مأموراً للإيجاب حيث أنه كان واثقاً بالإيمان ومؤمناً بوثوق.

وقد تأتي ظروف لا تحتمل التجربة مع الناس، فمن يثق بنفسه أنه قادر على القيام بالمهمة فله أن يعرض نفسه.

ومثال ذلك: لنفترض أن قوماً قد ركبوا سفينة؛ ثم هاجتْ الرياح وهبَّتْ العاصفة؛ وتعقَّدت الأمور؛ وارتبك القبطان، وجاءه مَنْ يخبره أنه قادر على أن يحل له هذا الأمر، ويُحسن إدارة قيادة المركب، وسبق للقبطان أن علم عنه ذلك.

هنا يجب على القبطان أن يسمح لهذا الخبير بقيادة السفينة؛ وبعد أن ينتهي الموقف؛ على القبطان أن يُوجّه الشكر لهذا الخبير؛ ويعود لقيادة السفينة.

إذن: فمن حقّ الإنسان أن يطلب الولاية إذا تعيَّن عليه ذلك، بأن يرى أمراً يتعرض له غير ذي خبرة

---

[1] يوسف ٥٥

[2] القرطبي جـ٩ ص ٢١٤

يُفسد هذا الأمر، وهو يعلم وَجْه الصلاح فيه. وهنا يكون التدخل فرض عين من أجل إنقاذ المجتمع.

وفي مثل هذه الحالة نجد مَنْ طلب الولاية وهو يملك شجاعتين:

١. الشجاعة الأولى: أنه طلب الولاية لنفسه؛ لثقته في إنجاح المهمة.

٢. والشجاعة الثانية: إنه حجب من ليس له خبرة أن يتولى منصباً لا يعلم إدارته، وبهذا يصير الباطل متصرفاً.[1] أ هـ

ويقول القاسمي في تفسيره : " وهذه الآية أصل في طلب الولاية كالقضاء ونحوه ، لمن وثق من نفسه بالقيام بحقوقه ، وجواز التولية عن الكافر والظالم . وأصل في جواز مدح الإنسان نفسه لمصلحته، وفي أن المتولي أمراً ؛ شرطه أن يكون عالماً به ، خبيراً".[2] أ هـ

لقد كانت ثقة يوسف – عليه السلام – بنفسه هي المنقذ – بعد الله – لما كان سيحصل في مصر من جوع وما يتبعه من مشاكل ، إنها مهمة خطيرة جداً تحتاج فيها إلى " الحفيظ العليم " في وقت عصيب لم تكن تحتمل أن يتردد صاحب الخبرة في عرض ما لديه للإنقاذ.

وأصل الثقة بالنفس الإحكام والحزم والسيطرة عليها بحيث تحقق المطلوب وتوصل إلى المقصود:

يقول صاحب الصحاح في اللغة:

وثق

وثِقْتُ بفلان أَثِقُ، ثقةً إذا ائتمنته. والميثاق: العهدُ، صارت الواو ياءً لانكسار ما قبلها . والجمع

[1] تفسير الشعراوي جـ ١١ ص ٦٩٩٨

[2] القاسمي جـ٦ ص ١٩١

المَواثيقُ على الأصل، والمَوْثِقُ: الميثاق. والمُواثَقَةُ: المعاهدةُ. ومنه قوله تعالى: " وِميثاقَهُ الذي واثَقَكُمْ به " . . ويقال: أخذ بالوَثيقَةِ في أمره، أي بالثِقَةِ. [1] أ هـ

كنت في مجلس مع بعض الأخوة المشرفين على بعض حلقات تحفيظ القرآن، فطرحت عليهم السؤال التالي:

ما أكثر موضوع يحتاجه شباب الحلقات؟

فكانت الإجابة: أكثر ما نحتاجه ويحتاجه شبابنا هو: الثقة في النفس.

وعندما طرحت السؤال نفسه على بعض طلاب المدارس التي ألقيت فيها دورات فأجاب الأغلب: الثقة في النفس.

ولعل هذا يعطينا مؤشراً على أهمية هذا الموضوع وخطورته في مجتمعنا عموماً والشباب خصوصاً، بسبب شكوى الكثير من ضعف الثقة في النفس والحاجة الماسة لتنمية الثقة في النفس لدى المجتمع عموماً (من الجنسين) وعلى مختلف المستويات.

لسنا بصدد أسباب ظاهرة ضعف الثقة في النفس، ولكنا سنشير إلى كيفية زراعة الثقة في النفس من أجل الإقناع.

والرابط بين الثقة وبين الإقناع لا أظنه يحتاج إلى كلام كثير فهو واضح وضوح الشمس في كبد النهار ليس دونها سحاب فكلما زادت ثقة المرء بنفسه زادت قدرته على الإقناع والحوار؛ وتقبل الآراء؛ وعدم الخوف من الطرح الآخر؛ أو الفريق المقابل مهما كان ذلك الطرف أو الفريق.

[1] الصحاح في اللغة باب حرف الواو

والعكس صحيح فكلما اهتزت ثقة المر ء بنفسه أصبح ضعيفاً في طرحه متردداً في كلامه ، لا يستطيع التعبير بصورة تلقائية عن أفكاره و إطروحاته ، والأخطر أنه يصبح فريسة سهلة لتلقي الأفكار المقابلة خاصة إذا طرحت بصورة قوية ومتقنه تجعل المقابل يتقبلها ويستسلم لها وتضعف ما لديه من أفكار ، وربما تجعله متبنياً للأفكار المقابلة ويتقمصها وقد يصبح من المدافعين عنها مستقبلاً ، وهذا ملاحظ كثيراً في بعض شبابنا وفتياتنا وتقبلهم للملوثات الغربية الأخلاقية وممارستها والدفاع عنها بل ورفض ما لدى المجتمع من أفكار وسلوكيات ومحاربتها (كما في القصة التي ذكرناها في المقدمة) .

إن ما يملكه الواحد منا من قدرات وإمكانيات تفوق ما يتصور الإنسان عن نفسه، القدرات العقلية، القدرات البدنية، القدرات النفسية، وغيرها كثير.

كم من المواقف التي تمر علينا نكتشف فيها أن لدينا من المواهب ما لا نتصوره عن أنفسنا، وفي المقابل كم أدى الغرور بالبعض إلى نتائج مخزية دفع ثمنها هو وغيره على المدى البعيد . وما أجمل الوسطية في ذلك ، ولا أزال أذكر قصة سمعتها من الشيخ علي الطنطاوي منذ زمن وسأذكرها بتصرف مني حيث يقول : أنه كان لديهم خطيباً متميزاً مؤثراً ومتمكناً لكنه كان يقرأ الخطبة من الورقة مما يقلل من تأثير الخطبة ، حاول فيه الشيخ لكنه رفض بشدة لعدم قناعته بقدرته على الحديث بدون ورقة ، فما كان من الشيخ إلا أن خطف منه الخطبة في يوم من الأيام قبل صعوده المنبر ، وحين ارتقى الخطيب المنبر وبعد السلام على المأمومين بدأ البحث عن الأوراق فلم يجد شيئاً مما اضطره للخطبة بدون ورقة فكانت خطبة مؤثرة جداً لما يملكه من مواهب وقدرات وبعد الخطبة ذهب الشيخ الطنطاوي

– رحمه الله وسلّم على الخطيب وأعطاه أوراقه وقال له : لقد أثبت لك أنك قادرٌ على الخطبة بدون ورقة ، وبعدها أصبح هذا الخطيب ممن يشار له بالبنان .

لعل مثل هذه القصة وغيرها كثير في حياتنا يشير إلى ما يملكه كل منا من قدرات لا يعلم بها أو يتصور أنه لا يملكها فكم نحتاج في البحث داخل أنفسنا لنتعرف على ما نملكه من قدرات ومواهب وهبات ربانية تحتاج منا للشكر ومن شكرها توظيفها وهذا أول خطوات وأركان صناعة الموهبة لدى الإنسان.

للتعرف على مدى ثقة الإنسان بنفسه فثمة اختبارات كثيرة ومعايير متعددة اخترت منها

هذا الاختبار (المؤشر): راجع ملحق الاختبارات رقم ٦

وبعدُ، لابد من الإشارة إلى الوسائل المعينة – بعد الله – إلى اكتساب الثقة بالنفس، **وقد تحدث الكثير من العلماء عن هذا الموضوع وألفوا كتباً عديدة وقدموا دورات عديدة، ويمكن إجمالاً ذكرها بما يلي:**

١ / اليقين التام بأن لديك مواهب وقدرات مثل بقية الناس، فالمبدعون والمتميزون لا يختلفون كثيراً عن بقية البشر فالحقيقة القرآنية تقول: " **والله أخرجكم من بطون أمهاتكم لا تعلمون شيئًا** " وتتمة الآية أشار القرآن الكريم إلى الوسائل الموجودة لدى الجميع؛ والتي تجعل الإنسان مكمن أن يبدع ويرتقي

بنفسه " وجعل لكم السمع والأبصار والأفئدة " وختمها بالدعوة إلى شكر الله على تلك النعمة " لعلكم تشكرون " .

فكل من يقول بأن ليس لديه مواهب وقدرات فهو يخالف نفسه ويجحد نعمة الله عليه.

٢ / أنت هو أي الإيمان بأنك " أنت " يمكن أن تكون " هو " أي الشخص المتميز الواثق من نفسه، وبطريقة أخرى ما الفرق بينك وبينه؟ لماذا هو تطور وأنت لم تتغير؟ لماذا هو واثق من نفسه وأنت لست كذلك؟ هذه الأسئلة يجب أن تطرحها على نفسك، من المؤكد أن الآخر" هو " قد يتميز بما ليس لديك، ولكن في المقابل " أنت " تتميز بما ليس لديه.

٣ / حاول اكتشاف مواهبك وإبداعاتك، نعم أنت لا تملك كل شيء ولكنك تملك أشياء .

٤ / تذكر انجازاتك في الحياة ولو كانت بسيطة، تفوق في مادة معينة في المدرسة، ثناء أحد المعلمين أو الوالدين عليك بموهبة خاصة (كالخطابة مثلاً) مهارتك في لعبة معينة، شهادة حصلت عليها في أمر معين أو . . . وقد تسأل المقربين لك عن شخصيتك وما تميز به، ولابد من أنك ستحصل على إنجاز أو أكثر ومن هذا الإنجاز ترسل رسالة لنفسك بأنك قادر – بإذن الله – على فعل أمر أو أمور معينة قد لا يستطيع غيرك فعلها .

٥ / ضع لنفسك هدفاً ولو صغيراً يتوافق مع رغباتك وإمكاناتك مثل حفظ بعض سور القرآن الكريم القصيرة؛ أو تلخيص كتاب؛ أو التدريب، على برنامج حاسوبي أو التفوق في مادة معينة، أو التخلص من عادة سيئة أو التدريب على خمس جملٍ جميلة حتى تصبح عادة لديك أو . . ثم

استعن بالله وابدأ بالعمل على تحقيقها وكن حازماً مع نفسك وراقبها جيداً اثناء العمل وسترى النتائج.

٦ / افرح بتحقيق هدفك؛ وكافئ نفسك بشيء تحبه مثل أكلة معينة أو لبس معين، ولا تطلب الأنموذج الكامل في العمل فالكمال لله وحده، ويكفي ولو مرحلياً أنك حققت ذلك الهدف الصغير.

٧ / كرر الأهداف الصغيرة في حياتك مع تنوعها ثم ضع لنفسك هدفاً أكبر (بعد فترة من تحقيق الأهداف الصغيرة)، وقسّم ذلك الهدف إلى أهداف أصغر، واستمر على تحقيق تلك الأهداف الصغيرة، فسترى أنك حققت هدفاً كبيراً.

٨ / اقبل الأعمال التي تعرض عليك واجتهد في إتقانها، ولا تروض نفسك على التملص من المسؤولية واستخدم هذه الوصفة: ما العمل الذي تظن أنه لا يمكنك القيام به لضعف قدراتك، درّب نفسك على هذا العمل ولو لفترة، ثم قارن النتائج.

٩ / ثلاثة مقابل ثلاثة: النفس تسعى للتهرب من المسؤولية بشتى الطرق ومنها التبرير الذاتي بالأعذار، وقد تبين أن أعذار النفس تدور حول ثلاثة أعذار، فعليك مقابلتها بثلاثة مضادات تلغي التأثير السلبي لتلك الرسائل والأعذار وهذا ما يبنه الجدول التالي:

ت	العذر	المضاد
١	لا أعرف	تعلم
٢	لا أستطيع	جرّب
٣	لا يمكن	حاول

١٠ / اقرأ في سير الواثقين على مدى الزمان (وعلى رأسهم السلف الصالح)، واستمع إلى قصصهم وحاول أن تراقب المعاصرين منهم، وكيف استطاعوا تحقيق أحلامهم.

وأخيرا فإن موضوع الثقة بالنفس هو حجر الأساس الذي ينطلق منه العاملون والمتميزون وكذلك المقنعون، وكل منا قادر على تحقيق أشياء كثير كما قال المصطفى – ﷺ – : " اعملوا فكل ميسر لما خلق له " .

وقبل مغادرة الثقة بالنفس إليك هذه الهمسة:

التملص من المسؤولية فن يحسنه الكثير، ولكن تحمل المسؤولية والمبادرة في ذلك فن لا يحسنه إلا القليل.

٧ / الإيجابية

"إِنَّ الَّذِينَ جَاءُوا بِالْإِفْكِ عُصْبَةٌ مِنكُمْ لَا تَحْسَبُوهُ شَرًّا لَكُمْ بَلْ هُوَ خَيْرٌ لَكُمْ لِكُلِّ امْرِئٍ مِنْهُمْ مَا اكْتَسَبَ مِنَ الْإِثْمِ وَالَّذِي تَوَلَّى كِبْرَهُ مِنْهُمْ لَهُ عَذَابٌ عَظِيمٌ". [١]

قال ابن كثير في تفسيره لهذه الآيات:

ذكروا أن عائشة زوج النبي – ﷺ – قالت: كان رسول الله – ﷺ – إذا أراد أن يخرج سَفَرًا أقرع بين نسائه، فأيتهن خرج سهمها خرج بها رسول الله – ﷺ – معه، قالت عائشة: فأقرع بيننا في غزوة غزاها، فخرج فيها سهمي، وخرجت مع رسول الله – ﷺ – ، وذلك بعدما أنزل الحجابُ، فأنا أحْمَل في هودَجي وأنزل فيه مسيرنا، حتى إذا فرغ رسول الله – ﷺ – من غَزْوه وقفل ودنونا من المدينة، آذن ليلة بالرحيل، فقمت حين آذنوا بالرحيل، فمشيت حتى جاوزت الجيش، فلما قضيت شأني أقبلت إلى الرحل فلمست صدري، فإذا عقْد من جَزْع ظَفَار قد انقطع، فرجعت فالتمست عقدي، فحَبَسني ابتغاؤه. وأقبل الرهط الذين كانوا يرحلون بي فحملوا هودجي فرحلوه على بعيري الذي كنت أركب –وهم يحسبون أني فيه –قالت: وكان النساء إذ ذاك خفافا لم يُهَبَّلْهُنَّ ولم يغشهن اللحمُ، إنما يأكلن العُلْقَة من الطعام. فلم يستنكر القوم ثقل الهودج حين رحلوه ورفعوه، وكنت جارية حديثة السن، فبعثوا الجمل وساروا، ووجدت عقدي بعدما استمر الجيش، فجئت منازلهم وليس بها داع ولا مجيب، فتيممت منزلي الذي كنت فيه، وظننت أن القوم سيفقدوني فيرجعون إليّ. فبينا أنا جالسة في منزلي، غلبتني عيني فنمت –وكان صفوان بن المعطل السلمي ثم الذّكْوَاني قد عَرَس من وراء الجيش –فادّلج فأصبح عند منزلي، فرأى سواد إنسان نائم، فأتاني فعرفني حين رآني. وقد كان

---

[١] النور ١١

يراني قبل أن يُضْرَب عليّ الحجاب، فاستيقظت باسترجاعه حين عرفني، فخَمَّرت وجهي بجلبابي، والله ما كلمني كلمة، ولا سمعت منه كلمة غيرَ استرجاعه، حتى أناخ راحلته، فَوْطئ على يَدها فركبتُها، فانطلق يقود بي الراحلة حتى أتينا الجيش بعدما نزلوا مُوغرين في نحر الظهيرة. فهلك من هلك في شأني، وكان الذي تولى كِبْره عبد الله بن أبي بن سلول. فَقَدمتُ المدينة فاشتكيت حين قدمنا شهرا، والناس يُفيضُون في قول أهل الإفك، ولا أشعر بشيء من ذلك، وهو يَريبني في وجعي أني لا أعرف من رسول الله –ﷺ – اللُّطْف الذي كنت أرى منه حين أشتكي، إنما يدخل رسول الله ﷺ فيسلم، ثم يقول: " كيف تِيكُم؟" فذلك يَريبني ولا أشعر بالشر، حتى خرجت بعدما نَقِهْت وخَرَجَت معي أم مِسطْح قبل المناصع –وهو مُتَبَرَّزنا –ولا نخرج إلا ليلا إلى ليل، وذلك قبل أن نَتَّخذَ الكُنُف قريبا من بيوتنا، وأمرنا أمر العرب الأول في التنزه، وكنا نتأذى بالكُنُف أن نتخذها في بيوتنا. فانطلقت أنا وأم مسْطَح –وهي ابنة أبي رُهْم بن المطلب بن عبد مناف، وأمها ابنة صخر بن عامر، خالة أبي بكر الصديق، وابنها مسْطَح بن أثاثة بن عَبّاد بن المطلب –فأقبلت أنا وابنة أبي رهم قِبَلَ بيتي حين فرغنا من شأننا، فعثرت أم مسْطح في مِرْطها فقالت: "تَعس مسْطح". فقلت لها: بئسما قلت، تسبين رجلا شهد بدرا؟ قالت: أي هَنْتاه، ألم تسمعي ما قال؟ قلت: وماذا قال؟ فأخبرتني بقول أهل الإفك، فازددتُ مرضاً إلى مرضي. فلما رجعتُ إلى بيتي دخل علي رسول الله – ﷺ –، ثم قال: "كيف تِيكُم؟" قلت: أتأذن لي أن آتي أبويّ؟ –قالت: وأنا حينئذ أريد أن أتيقن الخبر من قبَلهما –فأذنَ لي رسول الله ﷺ، فجئت أبوي فقلت لأمي: يا أمّتاه، ما يتحدث الناس؟ فقالت: أيْ بُنَية هَوّني عليك، فوالله لقلما كانت امرأة قَطّ وضيئة، عند رجل يحبها، ولها ضرائر إلا أكثرن عليها. قالت: فقلتُ: سبحان الله أوقد تحدث الناس بهذا؟ قالت: فبكيت تلك الليلة حتى

أصبحت، لا يرقأ لي دمع ولا أكتحل بنوم، ثم أصبحت أبكي. فدعا رسول الله – ﷺ – عَلِيّا وأسامة بن زيد حين استلبث الوحيُ، يستشيرهما في فراق أهله، قالت: فأما أسامة بن زيد فأشار على رسول الله – ﷺ – بالذي يعلم من براءة أهله، وبالذي يعلم في نفسه له من الود، فقال: يا رسول الله، هم أهلك، ولا نعلم إلا خيرا. وأما علي بن أبي طالب فقال: لم يُضيق الله عليك، والنساء سواها كثير، وإن تسأل الجارية تصدُقك الخبر. قالت : فدعا رسول الله – ﷺ – بَريرة، فقال: "أيْ بَريرة، هل رأيت من شيء يَريبك من عائشة؟" فقالت له بريرة: والذي بعثك بالحق إنْ رأيت عليها أمرا قَطّ أغمصُه عليها، أكثر من أنها جارية حديثة السن، تنام عن عجين أهلها، فتأتي الداجن فتأكله، فقام رسول الله – ﷺ – فاستعذر من عبد الله بن أبي بن سَلُول. قالت: فقال رسول الله – ﷺ– وهو على المنبر: "يا معشر المسلمين مَنْ يعذرني من رجل قد بلغني أذاه في أهل بيتي، فوالله ما علمت على أهلي إلا خيرًا، ولقد ذكروا رجلا ما علمت عليه إلا خيرًا، وما كان يدخل على أهلي إلا معي" . فقام سعد بن معاذ الأنصاري فقال: أنا أعذرك منه يا رسول الله، إن كان من الأوس ضربنا عنقه، وإن كان من إخواننا من الخزرج، أمرتنا ففعلنا أمرك. قالت: فقام سعد بن عبادة –وهو سيد الخزرج، وكان رجلا صالحا، ولكن احتملته الحمية –فقال لسعد ابن معاذ: لعمر الله لا تقتله ولا تقدر على قتله. فقام أُسَيد بن حُضير _ وهو ابن عم سعد بن معاذ –فقال لسعد بن عبادة: كذبت! لعمر الله لنقتلنه، فإنك منافق تجادل عن المنافقين. فتثاور الحيان الأوس والخزرج حتى هَمّوا أن يقتتلوا، ورسول الله صلى الله عليه وسلم [قائم على المنبر. فلم يزل رسول الله– ﷺ – يُخَفّضهم حتى سكتوا وسكت رسول الله – ﷺ –، قالت: وبكيت يومي ذلك، لا يرقأ لي دمع، ولا أكتحل بنوم، وأبواي يظنان أن البكاء فالق كبدي. قالت: فبينما هما جالسان عندي وأنا أبكي، استأذنت

عليَّ امرأة من الأنصار، فأذنتُ لها، فجلست تبكي معي، فبينا نحن على ذلك إذ دخل علينا رسول الله صلى الله عليه وسلم فسلم ثم جلس -قالت: ولم يجلس عندي منذ قيل ما قيل، وقد لبث شهرًا لا يُوحَى إليه في شأني شيء -قالت: فتشهد رسول الله ﷺحين جلس، ثم قال: أما بعد يا عائشة، فإنه قد بلغني عنك كذا وكذا، فإن كنت بريئة فسيبرئك الله، وإن كنت أُلْمَمْت بذنب فاستغفري الله ثم توبي إليه، فإن العبد إذا اعترف بذنب ثم تاب، تاب الله عليه. قالت: فلما قضى رسول الله – ﷺ– مقالته قَلَص دمعي حتى ما أحس منه قطرة، فقلت لأبي: أجب عني رسول الله- ﷺ- . فقال: والله ما أدري ما أقول للرسول. فقلت لأمي: أجيبي عني رسول الله.فقالت: والله ما أدري ما أقول لرسول الله. قالت: فقلت -وأنا جارية حديثة السن، لا أحفظ كثيرا من القرآن -: والله لقد عرفت أنكم قد سمعتم بهذا، حتى استقر في أنفسكم وصدقتم به، ولَئِن قلت لكم إني بريئة -والله يعلم إني بريئة -لا تصدقوني بذلك. ولئن اعترفت لكم بأمر والله عز وجل يعلم أني بريئة تصدقوني ، وإني والله ما أجد لي ولكم مثلا إلا كما قال أبو يوسف: ﴿ فَصَبْرٌ جَمِيلٌ وَاللَّهُ الْمُسْتَعَانُ عَلَى مَا تَصِفُونَ ﴾ [يوسف : ١٨]. قالت: ثم تحولت فاضطجعت على فراشي، قالت: وأنا والله حينئذ أعلم أني بريئة، وأن الله مُبَرّئي ببراءتي، ولكن والله ما كنت أظن أن ينزل في شأني وحي يتلى، ولشأني كان أحقرَ في نفسي من أن يتكلم الله فِيَّ بأمر يُتلى. ولكن كنت أرجو أن يرى رسول الله – ﷺ– في النوم رؤْيا يبرّئني الله بها . قالت: فو الله ما رام رسول الله- ﷺ- من مجلسه، ولا خرج من أهل البيت أحد، حتى أنزل الله على نبيه، فأخذه ما كان يأخذه عند الوحي، حتى إنه لينحدر منه مثل الجُمَان من العرق في اليوم الشاتي، من ثِقَل القول الذي أنزل عليه . قالت : فلما سُرِّيَ عن رسول الله- ﷺ- وهو يضحك، كان أول كلمة تكلم بها أن قال: "أبشري يا عائشة، أما

الله فقد بَرّأك . فقالت لي أمي: قومي إليه. فقلت: والله لا أقوم إليه ولا أحمد إلا الله عز وجل، هو الذي أنزل براءتي وأنزل الله عز وجل: ﴿ إِنَّ الَّذِينَ جَاءُوا بِالإِفْكِ عُصْبَةٌ مِنْكُمْ ﴾ عشر آيات. فأنزل الله هذه الآيات في براءتي قالت: فقال أبو بكر، رضي الله عنه -وكان ينفق على مسطح لقرابته منه وفقره -: والله لا أنفق عليه شيئًا أبدا بعد الذي قال لعائشة. فأنزل الله عز وجل: ﴿ وَلا يَأْتَلِ أُولُو الْفَضْلِ مِنْكُمْ وَالسَّعَةِ ﴾ إلى قوله ﴿ أَلا تُحِبُّونَ أَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لَكُمْ ﴾ [النور : ٢٢] فقال أبو بكر : والله إني لأحب أن يغفر الله لي، فَرجّع إلى مِسْطَح النفقة التي كان ينفق عليه. وقال: لا أنزعها منه أبدًا . أخرجه البخاري ومسلم في صحيحيهما . أ هـ[1]

الإيضاح :

القدرة على التعامل مع الأحداث وتوظيفها وعدم الاستسلام لها، من أبرز مميزات المبدعين والناجحين ليس هذا فقط بل تحويل الأمور السلبية والتي ظاهرها " شر " إلى خير هي أعلى ما يمكن أن يتصف به أصحاب السلوك الايجابي.

الايجابية تعني النظر إلى الأمور بصورة متفائلة وعدم الضجر منها والسعي في توظيفها لتحقيق أفضل المكاسب للوصول إلى الأهداف المنشودة.

يمكن تقسيم حوادث الحياة إلى قسمين:

[1] ابن كثير جـ ٣ ص ٢٤٨ فما بعد

١ . سراء

٢ . ضراء .

و لا تخلو الحياة من هذين الصنفين على تفاوتهما وتنوعهما ، أما السراء فالكل يتفاءل فيه وينظر ويفرح به ويشعر بتوفيق الله له فهم كما قال الله تعالى : " **فَأَمَّا الْإِنْسَانُ إِذَا مَا ابْتَلَاهُ رَبُّهُ فَأَكْرَمَهُ وَنَعَّمَهُ فَيَقُولُ رَبِّي أَكْرَمَنِ** (١٥)"[١] فالسعادة لا توصف والنظرة الايجابية للحياة وللموقف لا تتصور .

أما في الضراء فالناس تتفاوت فيه تفاوتاً كبيراً، وهو مجال الحديث فالعاقل هو الذي ينظر لذلك الحدث وهذا الموقف بنوع من الايجابية والتفاؤل؛ مهما كانت قساوة الموقف وشدته.

أعظم ما يمكن أن يبتلى به الإنسان – بعد دينه – عرضه، وهو ما حصل مع الرسول الكريم ـ ﷺ – حين اتهمت زوجته وكثر الكلام وانتشر الخبر في المدينة ثم ينقطع الوحي وتطول فترة الزمن (شهر) ولا مؤشرات على البراءة فيأتي القرآن الكريم يعلم الرسول –ﷺ – وصحابته معه وأمته من بعده في أول حديثه عن الوقعة يقول : " **لَا تَحْسَبُوهُ شَرًّا لَكُمْ بَلْ هُوَ خَيْرٌ لَكُمْ** "[٢] هكذا لا تحسبوه " شراً" ، فما هو يا رب ؟ إنه " خير " هكذا تتحول الرسالة السلبية " الاتهام بالعرض " إلى رسالة ايجابية .

أن المقنع الناجح؛ هو الذي يعود نفسه على حسن التعامل مع الأحداث، والمواقف والكلمات، بل و يجيرها لصالحه ،فتكون دافعاً له نحو العمل ؛والبذل والارتقاء ، فمن المتوقع أن يسعى المقابل لك إرسال رسائل سلبية مباشرة بهدف إضعاف جانبك والتأثير على نفسيتك ،ومن ثم هز قناعاتك

---

[١] سورة الفجر

[٢] النور ١١

وأدلتك أو التشكيك فيها من اجل تحيق أهدافه ، فعليك حينئذ قلب الطاولة عليها بحسن أدب وبايجابية عالية وتحويل ذلك لمصلحتك .

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ٧

وبعد ذلك التعرف على الذات وهو المرحلة الأولى من مراحلك اكتساب المهارة، ننتقل على المرحلة الثانية وهي مرحلة تطبيق بعض الاستراتيجيات المعينة – بعد الله–على جعل الايجابية مهارة وهناك برامج ونظريات متعددة حول هذا الموضوع وما سنعرضه هنا هو برنامج أسميناه " رباعيات صناعة الايجابية "

رباعيات صناعة الايجابية

١ / التعامل مع الذات:

وهي المحور الأول، والأساس، ولن نستطرد كثيراً في هذا المحور، وذلك لحديثنا عنه مسبقاً في مهارة " الثقة في النفس " ، ولكن يكفي الإشارة هنا فقط إلى أهم الأمور :

- ✓ أنا قادر (مَن قال إني لا أستطيع ؟): أي أنا قادر على إقناع الآخرين وفي المقابل من الذي يقول بأني لا أستطيع ، فأنا أعلم بنفسي منه .
- ✓ ثلاثة مقابل ثلاثة: وهي العقبات النفسية التي تلجأ إليها الطبيعة البشرية كطريقة للتهرب من المسؤولية:

لا أستطيع : حاول ، لا اعرف : تعلم ، لا يمكن : جرّب

- ✓ أنا لا أملك كل شيء، لكني أملك أشياء كثيرة.
- ✓ تذكر منجزاتك ولو كانت بسيطة في نظرك.

٢ / التعامل مع الأزمات

قد يكون من السهل الحديث عن الايجابية في أوقات السعة والراحة، ولكن حقيقة الأمر تظهر عند الأزمات والعقبات ، فهي التي تكشف حقيقة النفس وما يدور فيها ولعل هذا أحد الأسرار الربانية

من الابتلاء والتمحيص للتعرف على حقيقة النفس ومدى التزامها بالثوابت الشرعية ، ومن ذلك اكتشاف حقيقة النفس اتجاه الايجابية ، ومن هنا فلابد من التدريب على أربعة أمور :

- ✓تعرف على أسماء الله وصفاته : فالرحمة والحكمة والعدل والرحمن والحكم والعادل و فتّاح القلوب وغيرها كلها تبعث في النفس الأمل في تحقيق المطلوب .
- ✓طبّق معادلة الخير : وهو ما ذكره الرسول الكريم – ﷺ – في قوله : " **عجبا لأمر المؤمن. إن أمره كله خير. وليس ذاك لأحد إلا للمؤمن. إن أصابته سراء شكر. فكان خيرا له. وإن أصابته ضراء صبر. فكان خيرا له**"[1] ، فالخير حاصل للمؤمن (وللمؤمن فقط) في كلا الحالتين فإن كان سراء فيشكر وإن كان ضراء صبر فالنتيجة الخيرية الدائمة للمؤمن ، فعلينا أن نوقن بان الخير حاصل مهما كان الحدث ومهما كان الظرف .
- ✓ثلاثية عمر بن الخطاب : وهو وصفة عمرية جميلة تجعل العبد ينظر إلى الجوانب المشرقة (الايجابية) في أزمته فيقول الفاروق – رضي الله عنه – :إذا أصابتني مصيبة حمدت الله على ثلاث : أنها لم تكن في ديني و أنها لم تكن أشدَّ مما هي عليه وأن الله أعانني فأصبر عليها .
- ✓قصور العلم : كم من الأمور نتوقع أن تكون بشكل معين وبصورة مرسومة في ذهننا تسبب لنا (أحياناً) النظرة السوداء والسلبية الممقوتة، ونظراً لنظرتنا القاصرة وعلمنا المحدود فإنا بحاجة إلى النظرة البعيدة وغير المحدودة والتي تحيط بكل شيء وهذه لا تكون إلا لله وحده ، لذا نجد الآية الكريمة تشير إلى تلك القضية وتعلمنا أن الأمور ليس كما ننظر غليها فقط بل هناك جوانب وخفية لدى " العليم "سبحانه فعليك التسليم لصاحب العلم المطلق "**كُتِبَ عَلَيْكُمُ الْقِتَالُ وَهُوَ**

[1] مسلم ٧٥٠٠

كُرْهٌ لَكُمْ وَعَسَى أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَكُمْ وَعَسَى أَنْ تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ".[1] وقد اشار القرآن الكريم إلى بعض ثمرات " قتال الكفار " بقوله : "قَاتِلُوهُمْ يُعَذِّبْهُمُ اللَّهُ بِأَيْدِيكُمْ وَيُخْزِهِمْ وَيَنْصُرْكُمْ عَلَيْهِمْ وَيَشْفِ صُدُورَ قَوْمٍ مُؤْمِنِينَ (١٤) وَيُذْهِبْ غَيْظَ قُلُوبِهِمْ وَيَتُوبُ اللَّهُ عَلَى مَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ (١٥)".[2]وقال أيضا " ...وَيَتَّخِذَ مِنْكُمْ شُهَدَاءَ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ الظَّالِمِينَ".[3]بالإضافة إلى ثمرات ذكرها بعض أهل العلم منهم ابن كثير حيث قال في تفسير آية البقرة السابقة : " ثم قال تعالى: ﴿ وَعَسَى أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَكُمْ ﴾ أي: لأنّ القتَال يعقبه النصر والظفر على الأعداء، والاستيلاء على بلادهم، وأموالهم، وذرَاريهم، وأولادهم. ثم عقب – رحمه الله : "في قوله تعالى: ﴿ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لا تَعْلَمُونَ ﴾ أي: هو أعلم بعواقب الأمور منكم، وأخبَرُ بما فيه صلاحكم في دنياكم وأخراكم؛ فاستجيبوا له، وانقادوا لأمره، لعلكم ترشدون.[4]

٣ / التعامل مع المثبطين

وتلك من أخطر القضايا على مجتمعاتنا الإسلامية عموماً والعربية خصوصاً لعدة أسباب منها واقع الأمة العربية الاقتصادي والسياسي والاجتماعي والثقافي .

ولا أزال اذكر ذلك الموقف : حين كنت أقدم دورة " رباعيات صناعة الايجابية " لمجموعة من الشباب (أكثر من ١٠٠) كان الوقت ضيقاً فقلت لهم :من المستحيل التعرض لكل مفردات الدورة ، ولكني

---

[1] البقرة ٢١٦
[2] التوبة ١٥
[3] آل عمران ١٤٠
[4] ابن كثير جـ ١ ص ٢١٦

سأعرض عليكم عناصر الرباعية وتختارون أحدها فقط لنتحدث عنه وسردت لهم العناصر الربعة (مع الذات ، مع الأزمات ، مع المثبطين، تنمية الايجابية) فكان الرأي الراجح لدى الأغلب (تقريباً إجماع) هو التعامل مع المثبطين .، وحين سألتهم عن سبب اختيار هذا العنصر كانت الإجابة أنه أكثر عنصر مؤثر على الايجابية.

وهذه النتيجة ليست مستغربة إذا علمنا :

أننا خلال ١٨ السنة الأولى من أعمارنا نكون قد تلقينا أكثر من ١٤٨ ألف رسالة سلبية متمثلة قي قول (لا تفعل كذا – أنت لا تصلح لشيء ......) بينما لا تتلقى غير حوالي ٤٠٠-٦٠٠ رسالة ايجابية..

لذا فمن المهم تطبيق المراحل الأربعة المعينة – بعد الله – على حسن التعامل مع المثبطين:

١. منهج نافخ الكير :

وهو تطبيق لحديث الرسول الكريم -ﷺ- : **مثل الجليس الصالح والسَّوء، كحامل المسك ونافخ الكير، فحامل المسك: إما أن يُحذيَك، وإما أن تبتاع منه، وإما أن تجد منه ريحاً طيبة، ونافخ الكير: إما أن يُحرق ثيابك، وإما أن تجد ريحاً خبيثة"**.[١] ،وفيه إشارة واضحة إلى الابتعاد عن الصاحب السيئ وأصدقاء السوء ، وأصحاب السوء ليس من يترك الطاعات ويعمل المعاصي فقط بل قد يكون من أولئك النفر الذي يصدونك عن الخير ويقربونك من الشر بكلامهم أو بتصرفاتهم ، ومن ذلك زراعة السلبية ونزع الايجابية .

[١] البخاري ٢١٠١

فالخطوة الأولى تعني الابتعاد من أصحاب الرسائل السلبية وعدم الحديث معهم ما استطعت إلى ذلك سبيلا ، كيف إذا لم تستطع ؟ إلى الخطوة الثانية

٢. الضفادع والبئر :

مما يذكر من القصص : أنه كانت هناك مجموعة من الضفادع تسير معاً في الغابة ، وفجأة سقط بعضها في بئر عميق وجوانبه مدببة وحادة ، حاولت الضفادع الموجودة في البئر الخروج من البئر عن طريق القفز وتشجيع الضفادع التي لم تسقط لكنها كلما قفزت على جوانب البئر سقطت وأصيبت بجروح عميقة بسبب جوانب البئر المدببة ، واستمر الحال فترة والضفادع تحاول وبدأ الدم يخرج منها والأخريات ينظرن إليهن وزاد الدم وبدء ظهور التشققات على أجساد الضفادع داخل البئر ، فما كان من الأخريات إلا دعوة التي في البئر إلى عدم المحاولة نظراً لشدة الألم ،والدم الذي يزداد مع عدم جدوى المحاولة،وبدل من كلمات التشجيع أصبحن يرسلن لهن كلمات التثبيط والاستسلام للواقع ، وفعلاً استسلمت كل الضفادع داخل البئر إلا ضفدع واحد ،حاول وحاول ،وحاول ،وتأذى كثيراً، وجرح لكنه في النهاية استطاع الخروج من البئر ، و هنا سؤال مهم لماذا استمر هذا الضفدع بالمحاولة بينما استسلمت البقية لنصائح الضفادع الخارجية ؟

إن السبب هو أن ذلك الضفدع كان أصم ، أي انه لا يسمع تلك الكلمات والرسائل التي تكون تقولها الضفادع الخارجية فاستمر بالمحاولة حتى نجا – بإذن الله – .

فالمرحلة الثانية هي عدم الاستماع ،والإصغاء للرسائل السلبية التي يرسلها لك المثبطين واستخدم نظرية الأصم مع تلك الرسائل .

٣ . حقيقة " كلا " مع المثبطين .

أرسل الله موسى عليه السلام إلى فرعون فرفض ، وآمن بنو إسرائيل بموسى – عليه السلام – ويأمره ربه بالخروج ليلاً من مصر، والذهاب إلى البحر مع بني إسرائيل ويسمع فرعون بخبرهم ،فيخرج في جحفل ،عظيم وجمع كبير ، تابعاً موسى – عليه السلام – وبني إسرائيل للقضاء عليهم فوصلوا إليهم عند شروق الشمس، وهو طلوعها ."**فَلَمَّا تَرَاءَى الْجَمْعَانِ.**"[١] أي: رأى كل من الفريقين صاحبه، فعند ذلك ﴿ **قَالَ أَصْحَابُ مُوسَى إِنَّا لَمُدْرَكُونَ** ﴾ تلك رسالة سلبية يقولها أصحاب موسى ذلك أنه انتهى بهم السير إلى سيف البحر فصار أمامهم البحر، وفرعون قد أدركهم بجنوده فالنتيجة منطقية، لكن موسى – عليه السلام – لم ولن يستسلم لتلك الرسالة ولم يصم آذانه عنها بل رد عليهم قائلا " **كَلا** " فنفى تلك الرسالة وهذه النتيجة " لمدركون " وعللها بقوله " **إِنَّ مَعِيَ رَبِّي سَيَهْدِينِ** " فالله هو الذي امرني ولن يضيعني .

فالخطوة الثالثة تعني رفض الرسائل السلبية وعدم قبولها ، وليس بالضرورة أن تقول كلا علنا بل تدرب على قولها ولو سراً في نفسك.

٤ . بل هو خير لكم.

وهي المرحلة الأعلى والأسمى وهي تحويل الرسائل السلبية إلى ايجابية كما في حادثة الإفك التي ذكرناها في البداية، فالقرآن الكريم حوّل الرسالة السلبية " **شر لكم** " إلى " **خير لكم** " فالأمور ثلاثة (من وجهة نظر الذي يحصل له الحدث) :

---

[١] الشعراء ٦١

المستوى الأول: شر له.

المستوى الثاني: لا شر ولا خير.

المستوى الثالث: خير له.

فالقرآن نقل الحادث من المستوى الأول إلى المستوى الثالث، وهكذا يجب أن نتعلم ونتدرب فمن الصعب جداً الابتعاد عن المثبطين (الأول) ومن الصعوبة عدم الاستماع لهم والتأثر بهم (الثانية) وقد لا تستطيع في كل مرة قول "كلا " (الثالث)، ومن المؤكد أنك (بعد التدريب) تستطيع توظيف الرسائل السلبية لتكون ايجابية .

ولنأخذ مثالاً : قال لك احدهم أنت لا تصلح للحوار والمناقشة وغير قادر على إقناع الموجودين بهذه الفكرة . تلك رسالة سلبية بلا شك ، كيف تتعامل معها ؟ تسأل نفسك وربما تسأل القائل : لماذا لا أستطيع ؟ فستكون الإجابة لأنك عصبي المزاج أو لأنك لا تملك المعلومات الكافية عندها ستقول لنفسك : هذه فرصة ونصيحة مجانية لتعديل سلوكي وتطوير نفسي فتبدأ في معالجة ما لديك من عيوب ، أو وهي الحالة الثانية أن يكون الجواب على سؤالك غير مقنع،وكلام صاحبك ليس صحيحاً ،فستبين له بقدرتك على الإقناع،وصحة معلوماتك .

وهكذا تحولت الرسالة السلبية(لا تصلح . .لا تعرف . .) إلى رسالة ايجابية لتطوير الذات أو للكشف عن حقيقة نفسك وزيادة ثقتك بنفسك في الحالة الثانية .

٤ / تنمية الايجابية

بعد زرع الايجابية في نفسك ينبغي السعي في تنمية هذه الايجابية والرقي بها ، وهذا يتم عن طريق:

✓التدريب على الصورة الكاملة : في كل حياتك وفي جميع ظروفك عوّد نفسك على النظر للموضوع (أياً كان) من جميع جوانبه ،سواء على المستوى الفردي أو الجماعي،وستجد أن ثمة جوانب مشرقة تستطيع من خلالها النظر للموضوع من هذه الزاوية،وتعميقها لتنمية روح الايجابية لديك ،وإليك هذه القصة :

في إحدى الجامعات في كولومبيا حضر أحد الطلاب محاضرة مادة الرياضيات.. وجلس في آخر القاعة ونام بهدوء .

وفي نهاية المحاضرة استيقظ على أصوات الطلاب.. نظر إلى السبورة فوجد أن الدكتور كتب عليها مسألتين فنقلهما بسرعة وخرج من القاعة .

رجع إلى البيت وبدء يفكر في حل هذه المسألتين.. كانت المسألتين صعبتين فذهب إلى مكتبة الجامعة وأخذ المراجع اللازمة..

وبعد أربعة أيام استطاع أن يحل المسألة الأولى.. وهو ناقم على الدكتور الذي أعطاهم هذا الواجب الصعب!!

وفي محاضرة الرياضيات اللاحقة استغرب أن الدكتور لم يطلب منهم الواجب..

فذهب إليه وقال له : يا دكتور لقد استغرقت في حل المسألة الأولى أربعة أيام وحللتها في أربعة أوراق

تعجب الدكتور وقال للطالب : ولكني لم أعطيكم أي واجب!! والمسألتان التي كتبتهما على

السبورة هي أمثلة للمسائل التي عجز العلم عن حلها، كتبتها للطلاب!!..

لو كان هذا الطالب مستيقظا وسمع شرح الدكتور لما فكرفي حل المسألة.

ولكن رب ضارة نافعة أو رب نومة نافعة...

ومازالت هذه المسألة بورقاتها الأربع معروضة في تلك الجامعة.

✓كن طموحاً : إليكم هذه القصة التي حدثت في الأندلس عندما كانت في أيدي المسلمين كان هناك حمّالاً يحمل أمتعة الناس من السوق إلى بيوتهم بواسطة حما ره ، وكان كل يوم على تلك الحالة يعمل في حمل أمتعة الناس ، وفي إحدى الأيام وبعد تعب العمل سأل أصحابه ماذا يتمنى كل واحد منكم أن يكون في المستقبل؟

فقال لهم : أما أنا فأتمنى أن أكون حاكماً للأندلس . . فأجابوه باستغراب . . حاكم للأندلس !!

فقال نعم

فقال لصاحبه الذي عن يمينه : ماذا تتمنى أن اصنع لك لو أصبحت ا حاكماً للأندلس

قال إذا أصبحت أنت حاكم للأندلس: أريدك أن تضعني على ظهر حماري وتجعل ظهري للخلف ، وتجعل جنودك يضربونني بالعصي ويقولون هذا الكذاب هذا الكذاب

فقال صاحبنا الحمال : حسنا وسأل صاحبه الذي عن يساره : ماذا تتمنى أنت ؟

قال أنا أتمنى إذا أصبحت أنت حاكم للأندلس أن تعطيني قصرا ًكبير وحصانا ابيض وجواري حسان وبدأ صاحبنا يعدد أمانيه.

وتمر الأيام ويبدأ صاحبنا بوضع يده على الخطوة الصحيحة ، فقد كان صاحبنا قوي البنية

فتوجه للعمل مع الجند وترقى فيه حتى وصل إلى رئيس الجند ثم وصياً على أمير المؤمنين الجديد (لصغر سنه) ثم استطاع أن يحقق حلمه ويحكم الأندلس بل هو الحاكم الذي توسعت أراضى الأندلس في عهده إلى اكبر مساحه وتحققت على يديه الفتوحات وكثرت المساجد انه الحاكم الحاجب المنصور .

وتمر الايام وينادي الحاجب وزيره يوماً ويأمره بإحضار صاحبيه الحمالين ، فأرسل الوزير في طلبهم ، فوجدهم في السوق ،كل منهم يعمل في نقل الأمتعة بحماره كما كان ، فأحضروهم للحاجب المنصور .

قال لصاحبه الأول الذي كان عن يمينه ماذا كنت تتمنى في أيامنا الغابرة

فقال: أنا . . أنا إنما كانت أحاديث ولت وانتهت

فقال: لا لم تنته ماذا كنت تتمنى.

فقال قلت أريدك أن تضعني على ظهر حماري وتجعل ظهري للخلف، وتجعل جنودك يضربونني بالعصي ويقولون هذا الكذاب هذا الكذاب

فقال الحاجب لوزير: اجعله على حماره وافعل به كما

تمنى. وقال لصاحبه الثاني: ماذا تمنيت؟

فقال : الجواري الحسان وان تعطيني قصرا وسط بستان وحصان ابيض

فقال لوزيره أعطوه ما تمنى .

فسأل الوزير الحاكم الحاجب المنصور كأنك قسوت على صاحبك الأول فلماذا لم تعفو عنه؟

فقال ليعلم أن الله على كل شيء قدير. أ هـ

والشاهد من القصة هو اجعل لك هدفاً سامياً ونبيلاً ثم ابدأ بالسعي لتحقيقه ولا تستعظم شيئاً على الله فإن الله على كل شيء قدير .

✓من أجل نفسي سأحسن الظن بالله وبالآخرين:

" أنا عند ظن عبدي بي "[1] هكذا جاء عن الله في الحديث القدسي، فاسأل نفسك، ماذا تظن بالله ؟ وبمعنى آخر أحسن الظن بالله ،وبقدرته ثم أحسن الظن بالناس لتحصل لك الراحة النفسية فإن إساءة الظن بالناس أول ما تؤذي صاحبها ويأكل بنفسه وتجعله ينظر للأحداث والوقائع بنظرة سوداء لفقدان الظن الحسن ، فكل تصرف من الآخرين يفسر على أنه بنية سيئة وأهداف خبيثة ،مما يجعل المتلقي يعيش في خوف وقلق وذلك يفقده الايجابية في حياته .

✓حامل المسك:

كما أن الاقتراب من نافخ الكير يولد السلبية فإن معاشرة وملازمة حامل المسك تولد الايجابية، ونقصد هنا بحامل المسك الايجابي الذي يتعامل بايجابية مع مختلف الظروف والأحوال والأجناس، فمن لمؤكد أن الاقتراب من أمثال هؤلاء يكسب الايجابية بصورة مباشرة أو غير مباشرة مع كثرة الاحتكاك.

[1] البخاري ٧٥٠٥

تذكر:

أنت من يستطيع أن يلبس النظارة السوداء أو الحمراء أو الخضراء لتنظر للحياة والمواقف بعدها بالنظارة التي لبستها، فعلى اختيارك يعتمد تفسيرك للحياة، تستطيع أن تعيش بنظرة سوداء كما أنك تستطيع أن تحيا بنظرة بيضاء ففي كلا الحالتين أنت ستعيش ولكن فرق بين حياة السعداء الناظرين بالنظرة الربانية الإيمانية المتفائلين والمبتسمين وحياة التعساء الذين ينظرون إلى الحياة على أنها نكد وضيق عيش وكلها شقاء وليس فيها وجه مشرق.

إن الايجابي هو الذي يستطيع أن يحقق القناعة لدى الآخرين ويوصل رسالته و فكرته عن طريق أدلته وبثقته بما يحصل له من أوجه الخير المتعددة ، ولا يتعثر من أول كلمة أو تصرف من المقابل حتى لو كان ظاهره " شر " بل ويطمح إلى أعلى من هذا وهو أن يكون المتلقي رسولاً جديداً ومصدراً آخر لفكره ومبدأه ، فالقناعة تجعل النفس توّاقة إلى المراتب العليا ولا تقف عند حد معين فهذا أمير المؤمنين في زمانه (عمر بن عبد العزيز) الذي ملك الدنيا من شرقها إلى غربها ومن شمالها إلى جنوبها ، كانت تبدو عليه علامات الزهد والورع لا مظاهر الترف و الشبع .

سأله وزيره يوماً: يا أمير المؤمنين مالي أراك زاهداً في الملك وقد كنت راغباً له ؟؟

فقال : يا فلان إن لي نفساً توّاقه ، كانت ترغب في إي إمارة ، فلما تأمرت على المدينة تاقت إلى إمارة المؤمنين ، ولما حصلت عليها تاقت إلى ما هو أفضل منها وهي الفردوس الأعلى في الجنة فزهدت في ملك الدنيا ، شوقاً وطمعاً في جنة عرضها السماوات والأرض .

٨ / الصبر

- يونس - عليه السلام- نبي من الأنبياء الكرام جاء في الحديث أن النبي ﷺ ، فيما يرويه عن ربه ، قال : (لا ينبغي لعبد أن يقول : إنه خير من يونس بن متى)[١] ، وقال عنه ﷺ : " ما ينبغي لأحد أن يكون خيرا من يونس بن متى "[٢] أرسله الله إلى أهل نينوى في العراق ، فدعاهم إلى الله فأبو عليه وتمادوا على كفرهم فخرج من بين أظهرهم غضبان ووعدهم بالعذاب بعد ثلاث.

وبعد خروج يونس ـ عليه السلام ـ وتركه لقومه ، وقبل نهاية المدة تشاور القوم بينهم وتفكروا في دعوة يونس ـ عليه السلام – ، فلما تحققوا من ذلك وعلموا أنه لا يكذب خرجوا إلى الصحراء بأطفالهم وأنعامهم ومواشيهم وفرقوا بين الأمهات وأولادها ثم تضرعوا إلى الله عز وجل وآمنوا به .

ويونس – عليه السلام- لا يعلم بما فعلوا لأنه خرج من عندهم دون الإذن الرباني ، وظن أنهم لن يؤمنوا فسيحل عليهم عقاب الله عز وجل ولذا تركهم متوجهاً إلى البحر مع قوم في سفينتهم .

وبينما هم في وسط البحر لجحت بهم السفينة وخافوا الغرق فاقترعوا على رجل يلقونه من بينهم ووقعت القرعة على يونس – عليه السلام – ثلاث مرات ، عندها أدرك يونس ـ عليه السلام ـ أنه هو المقصود . فألقى بنفسه في البحر فجاء الأمر الرباني إلى الحوت بالتقام النبي الكريم ـ عليه السلام ـ فالتقمه الحوت.

---

[١] رواه البخاري ٧٥٣٩

[٢] رواه البخاري ٤٨٠٤

وفي هذه الظروف الصعبة وفي بطن الحوت لجأ يونس ـ عليه السلام ـ إلى ربه سبحانه و نادى في الظلمات (ظلمة البحر + ظلمة الليل + ظلمة بطن الحوت) " **لَا إِلَهَ إِلَّا أَنتَ سُبْحَانَكَ إِنِّي كُنتُ مِنَ الظَّالِمِينَ (٨٧)** "[١] .

وينجي الله يونس – عليه السلام – " **فَاسْتَجَبْنَا لَهُ وَنَجَّيْنَاهُ مِنَ الْغَمِّ وَكَذَلِكَ نُنْجِي الْمُؤْمِنِينَ**" .[٢] ، ويرسله مرة أخرى إلى نفس القوم (وقيل لآخرين) وعددهم مئة ألف أو يزيدون فآمنوا فمتعهم الله إلى حين

الإيضاح:

يقول صاحب الصحاح في اللغة (الجوهري): "الصَّبْرُ: حَبس النفس عن الجزع " أ هـ[٣] ، وهذا يعني أن ثمة ما يكون سبباً لجعل النفس تجزع وتضجر فيمنعها الصبر من الجزع وسوء التصرف والسلوك ويجبرها على التحمل ولو لفترة كما قال تعالى : " **وَاصْبِرْ نَفْسَكَ مَعَ الَّذِينَ يَدْعُونَ رَبَّهُمْ بِالْغَدَاةِ وَالْعَشِيِّ يُرِيدُونَ وَجْهَهُ وَلَا تَعْدُ عَيْنَاكَ عَنْهُمْ تُرِيدُ زِينَةَ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَلَا تُطِعْ مَنْ أَغْفَلْنَا قَلْبَهُ عَنْ ذِكْرِنَا وَاتَّبَعَ هَوَاهُ وَكَانَ أَمْرُهُ فُرُطًا**" .[٤] ، أي احبس نفسك معهم .

من أصعب ما يمكن أن يواجهه الإنسان في حياته، هو الصبر على المقابل في كل شيء، ذلك أن فيه كسر لشهوة النفس بالعجلة وحب الانتصار بسرعة " **وَيَدْعُ الْإِنْسَانُ بِالشَّرِّ دُعَاءَهُ بِالْخَيْرِ وَكَانَ الْإِنْسَانُ عَجُولًا** "[٥]، لذا كان الصبر نصف الدين ، لقد كان موقف نبي الله يونس – عليه السلام – من المواقف التي

---

[١] الأنبياء ٨٧

[٢] الأنبياء ٨٨

[٣] الصحاح في اللغة جـ ٢ ص ٣٩٣

[٤] الكهف ٢٨

[٥] الإسراء ١١

تدل على حب الأنبياء للخير ورغبتهم في إسلام قومهم ، لكنه لم ينتظر بل غادر قومه قبل الإذن الرباني بعد أن حاول معهم وأحس أنهم لن يؤمنوا . لقد آمن قوم يونس – عليه السلام – بعد أيام من رحيله عنهم أي أن الفارق الزمني بين مغادرته وإيمانهم أياماً فقط وهذه بلا شك قليلة إذا ما قيست بعمر الإنسان.

ومنزلة الصبر في الإسلام مشهورة ومعروفة والكلام حوله كثير وسنكتفي بنقل جزء مما ذكره **محمد بن عبدالعزيز الخضيري كلية المعلمين قسم الدراسات القرآنية** حيث كتب يقول :

الصبر: أبرز الأخلاق الوارد ذكرها في القرآن حتى لقد زادت مواضع ذكره فيه عن مائة موضع ، بل إن مرجع غالب الأخلاق إلى الصبر فالعفة: صبر عن شهوة الفرج والعين المحرمة، وشرف النفس: صبر عن شهوة البطن، وكتمان السر: صبر عن إظهار مالا يحسن إظهاره من الكلام، والزهد: صبر عن فضول العيش، والقناعة: صبر على القدر الكافي من الدنيا، والحلم: صبر عن إجابة داعي الغضب، والوقار: صبر عن إجابة داعي العجلة والطيش، والشجاعة: صبر عن داعي الفرار والهرب، والعفو: صبر عن إجابة داعي الانتقام، والجود: صبر عن إجابة داعي البخل، والكيس: صبر عن إجابة داعي العجز والكسل .

يقول أبو طالب المكي: "اعلم أن الصبر سبب دخول الجنة، وسبب النجاة من النار لأنه جاء في الخبر "حفت الجنة بالمكاره، وحفت النار بالشهوات"، فيحتاج المؤمن إلى صبر على المكاره ليدخل الجنة، وإلى صبر عن الشهوات لينجو من النار". وقال: "اعلم أن كثرة معاصي العباد في شيئين: قلة الصبر عما يحبون، وقلة الصبر على مايكرهون".

ورسل الله صلوات الله وسلامه عليهم أشد أهل الإيمان حاجة إلى الصبر لأنهم الذين يقومون أساساً بالدعوة ويجابهون الأمم بالتغيير وهم حين يقومون بذلك يكون الواحد منهم فرداً في مواجهة أمة تعانده وتكذبه وتعاديه، قال رسول الله ﷺ: "أشد الناس بلاءً الأنبياء ثم الأمثل فالأمثل"، وكلما كان القوم أشد عناداً وأكثر إغراقاً في الضلال كانت حاجة نبيهم إلى الصبر أكثر كأولي العزم مثلاً، نوح وإبراهيم وموسى وعيسى عليهم الصلاة والسلام .

وبعد أن استرسل في الموضوع ذكر أنواع الصبر ومنها

الصبر على مشاق الدعوة إلى الله: فغير خاف عليك ضرورة صبر الداعية على ما يلاقيه في دعوته، فإنه يأتي الناس بما لا يشتهونه ولا يألفونه، وبما يخالف ما وجدوا عليه آباءهم، فلذلك يقاومون الدعوة بكل ما أوتوا من قوة، ويوصلون الأذى بالداعية ما استطاعوا إلى ذلك سبيلاً. أ هـ[١]

إن تغيير الأفكار والاعتقادات من أصعب الأمور، لذا فإنها قد تحتاج إلى وقت طويل، فلا تحاول أن تستعجل الثمرة قبل أوانها، فلكل ثمرة وقت حصاد و من استعجل ثمرة قبل أوانها عوقب بحرمانه وهكذا في الإقناع فالثمرة (اقتناع المقابل) قد لا تحصل آنياً وليس بالضرورة ولا المطلوب منك أن تحصل حالياً وليكن نصب عينك قول أحد شجعان العرب حين سُئل عن سر انتصاره على خصومه والفرق بينه وبين خصمه قال: " الفرق بيني وبين عدوي صبر ساعة " .

ولتتعرف على نفسك ومدى تمكن هذه المهارة لديك عليك بـ :

اختبار " الصبر ": راجع ملحق الاختبارات رقم ٨

[١] http://www.saaid.net/bahoth/10.htm

وبعد ذلك لابد من وسائل معينة بعد الله على التحلي بالصبر وزيادته لديك، فإليك ذلك:

- ✓ المعرفة بطبيعة الحياة. كما قال تعالى: " **لَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ فِي كَبَدٍ**".[1] أي مكابدة الأمور و مشاقها .
- ✓ اليقين بأن ما بيد الله أوثق مما في يدك .
- ✓ اليقين بحسن الجزاء عند الله تعالى.
- ✓ الثقة بحصول الفرج: كما قال تعالى : " **فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا (٥) إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا**".[2] فلن يغلب عسر واحد يسرين اثنين.
- ✓ تذكر فضل واجر الصابرين وهي كثيرة مذكورة في القرآن الكريم فمن ذلك:

١. **قُلْ يَا عِبَادِ الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا رَبَّكُمْ لِلَّذِينَ أَحْسَنُوا فِي هَذِهِ الدُّنْيَا حَسَنَةٌ وَأَرْضُ اللَّهِ وَاسِعَةٌ إِنَّمَا يُوَفَّى الصَّابِرُونَ أَجْرَهُمْ بِغَيْرِ حِسَابٍ**".[3]، جاء في تفسير القرطبي لهذه الاية : عن أنس أن رسول الله ﷺ قال: "تنصب الموازين فيؤتى بأهل الصدقة فيوفون أجورهم بالموازين وكذلك الصلاة والحج ويؤتى بأهل البلاء فلا ينصب لهم ميزان ولا ينشر لهم ديوان ويصب عليهم الأجر صبا" ثم تلا النبي ﷺ (إِنَّمَا يُوَفَّى الصَّابِرُونَ أَجْرَهُمْ بِغَيْرِ حِسَابٍ)[4].

---

[1] البلد ٤

[2] الشرح ٥ ، ٦

[3] الزمر ١٠

[4] القرطبي جـ ١٥ ص ٢٤٠

٢. تعليق الإمامة في الدين به وباليقين:"**وَجَعَلْنَا مِنْهُمْ أَئِمَّةً يَهْدُونَ بِأَمْرِنَا لَمَّا صَبَرُوا وَكَانُوا بِآيَاتِنَا يُوقِنُونَ**".[١]

٣. الظفر بمحبة الله لهم " **وَكَأَيِّنْ مِنْ نَبِيٍّ قَاتَلَ مَعَهُ رِبِّيُّونَ كَثِيرٌ فَمَا وَهَنُوا لِمَا أَصَابَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَمَا ضَعُفُوا وَمَا اسْتَكَانُوا وَاللَّهُ يُحِبُّ الصَّابِرِينَ**".[٢]

٤. الشرف بمعية الله " **وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ وَلَا تَنَازَعُوا فَتَفْشَلُوا وَتَذْهَبَ رِيحُكُمْ وَاصْبِرُوا إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ**".[٣]

٥. أن الله جعل الصبر عوناً وعدة، وأمر بالاستعانة به" **وَاسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ وَإِنَّهَا لَكَبِيرَةٌ إِلَّا عَلَى الْخَاشِعِينَ** ".[٤]

- ✓ مراجعة مواقف سابقة، وملاحظة نتائج الصبر، وعواقب عدم الصبر.
- ✓ القراءة في قصص الصابرين، ومراجعة سيرهم. وخالطة الصابرين.
- ✓ كثرة الدعاء، والالتجاء إلى الله.
- ✓ رصد الواقع القريب، والمقارنة بين الصابرين وغيرهم، وتدوين الفروق، والنتائج لكل فريق.
- ✓ مناقشة الذات (نفسك) لماذا لا تصبر؟ ورصد الأسباب، ومعالجتها قدر الإمكان.
- ✓ معاقبة النفس على عدم الصبر بعقوبة تكون رادعة بالنسبة لك.
- ✓ حاول قراءة رواية طويلة (اختر ما يوافق ميولك ورغباتك) .
- ✓ جرّب نفسك واحبسها على مشروع علمي أو دعوي أو تجاري طويل المدى إلى حد ما .

---

[١] السجدة ٢٤

[٢] آل عمران ١٤٦

[٣] الأنفال ٤٦

[٤] البقرة ٤٥

٩ / التدريب

عن أبي سعيد الخدري – ﷺ-: أن ناسا من الأنصار سألوا رسول الله ﷺ فلم يسأله أحد منهم إلا أعطاه حتى نفد ما عنده فقال لهم –حين نفد كل شيء أنفق بيديه-: ما يكون عندي من خير لا أدخره عنكم وإنه من يستعف يعفه الله ومن يستغن يغنه الله ومن يتصبر يصبره الله وما أعطي أحد عطاءً خيرا وأوسع من الصبر.

✓ عن أبي هريرة – رضي الله عنه – عن النبي –ﷺ – قال : " إنما العلم بالتعلم ، و إنما الحلم بالتحلم ، و من يتحر الخير يعطه ، و من يتق الشر يوقه" .[١]

✓ عن أنس بن مالك ﷺ قال مر النبي ﷺ بامرأة تبكي عند قبر

فقال لها : اتقي الله واصبري.

قالت إليك عني فإنك لم تصب بمصيبتي. ولم تعرفه فقيل لها إنه النبي ﷺ .

فأتت باب النبي ﷺ فلم تجد عنده بوابين فقالت لم أعرفك .

فقال ﷺ : إنما الصبر عند الصدمة الأولى" .[٢] .

✓ عن عبد الله قال : قال رسول الله ﷺ : عليكم بالصدق فإن الصدق يهدي إلى البر وان البر يهدي إلى الجنة وما يزال الرجل يصدق ويتحرى الصدق حتى يكتب عند الله عز وجل

---

[١] رواه المنذري في الترغيب والترهيب ١ / ٧٢ وصححه الألباني في صحيح الترغيب والترهيب ٦٧

[٢] البخاري ١٢٨٣

صديقا، وإياكم والكذب فإن الكذب يهدي إلى الفجور وان الفجور يهدي إلى النار وما يزال الرجل يكذب ويتحرى الكذب حتى يكتب عند الله عز وجل كذابا".[1]

الإيضاح:

- ✓الارتقاء بالنفس أمر مهم وضروري وحيوي، والإنسان الذي لا يسعى في تطوير ذاته سيجد نفسه جامداً في مكانه وأن الناس قد سبقوه وتجاوزوه بمراحل حينها سيكون وحيداً في دائرته وساحته التي رسمها لنفسه.
- ✓التغيرات في العالم كثيرة ومتجددة، والعاقل هو الذي ينظر ما يتوصل إليه الآخرون، فيستفيد منه بما يناسبه ويوافق ظروفه وإمكاناته.
- ✓لكل منا أهدافٌ يسعى لتحقيقها سواء كانت واضحة، أم غير واضحة، مكتوبة أو غير مكتوبة ففي كل الأحوال هناك وسائل نسعى من خلالها لتحقيق تلك الأهداف، ومن الطبعي أننا نسأل أنفسنا هل نستطيع تحقيق أهدافنا بوسائل جديدة وبطرق مبتكرة توفر علينا الجهد والمال والوقت؟ ثم ما ذا نحتاج لكي نكون متقنين لتلك الوسائل.
- ✓لقد وضع الرسول الكريمﷺ (الذي لا ينطق عن الهوى إن هو إلا وحي يوحى) قاعدة لا تقبل النقاش والجدال ،وهي إمكانية اكتساب بعض الأمور والأخلاق عن طريق التدريب فالعلم بالتعلم وله وسائله الكثيرة والمتعددة والحلم بالتحلم أي التدريب النفسي الذاتي على الحلم ومن يدرب نفسه على الصبر (يتصبر) يرزقه الله الصبر أي المطلوب الذي يسعى له ،

[1] مسلم ٦٦٣٩

وهكذا بقية الأخلاق والصفات الممدوحة ، فالنفس البشرية مثل الخام القابل للتشكيل بما يريد صاحبها – بعد مشيئة الله – ، ولعل هذا ا أحد الأسرار في قوله تعالى " **وَنَفْسٍ وَمَا سَوَّاهَا (٧) فَأَلْهَمَهَا فُجُورَهَا وَتَقْوَاهَا (٨) قَدْ أَفْلَحَ مَنْ زَكَّاهَا (٩) وَقَدْ خَابَ مَنْ دَسَّاهَا (١٠)**[١] ، فالضمير في زكاها يعود إلى الإنسان نفسه ، قال ابن كثير في تفسيره : " يحتمل أن يكون المعنى: قد أفلح من زكى نفسه، أي: بطاعة الله –كما قال قتادة–وطهرها من الأخلاق الدنيئة والرذائل. ويُروَى نحوه عن مجاهد، وعكرمة، وسعيد بن جبير. كقوله: ﴿ **قَدْ أَفْلَحَ مَنْ تَزَكَّى وَذَكَرَ اسْمَ رَبِّهِ فَصَلَّى** ﴾[٢]وكذا في " دساها " قال ابن كثير : " أي: أخملها ووضع منها بخذلانه إياها عن الهُدَى، حتى ركب المعاصي وترك طاعة الله عز وجل.أ هـ ، فالآية تشير بوضوح إلى تهيئة النفس لقبول الأمرين (زكاها ودساها) كما في الآية الأخرى "[٣] **وَهَدَيْنَاهُ النَّجْدَيْنِ (١٠)** "[٤]

✓يقول القرطبي في تفسيره : " يعني الطريقين: طريق الخير وطريق الشر. أي بيناهما له بما أرسلناه من الرسل. والنجد . الطريق في ارتفاع. وهذا قول ابن عباس وابن مسعود وغيرهما . أ.هـ[٥]

والآية الثالثة " **إِنَّا خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ مِنْ نُطْفَةٍ أَمْشَاجٍ نَبْتَلِيهِ فَجَعَلْنَاهُ سَمِيعًا بَصِيرًا (٢) إِنَّا هَدَيْنَاهُ السَّبِيلَ إِمَّا شَاكِرًا وَإِمَّا كَفُورًا (٣)** [١]

---

[١] الشمس

[٢] الأعلى ١٤ ، ١٥

[٣] بن كثير جـ ٤ ص ٤٨٦

[٤] البلد

[٥] القرطبي جـ ٢٠ ص ٦٥

قال الشوكاني في تفسيره: " (هديناه) أي: مكناه من سلوك الطريق في حالتيه جميعاً .أ هـ"[2]

✓والواقع المشاهد يؤيد ذلك ويثبته فالإنسان يولد من بطن أمه وهو لا يعلم شيئًا ولكنه يملك الأدوات التي يستطيع بها أن يكتسب العلم والعمل والمهارات المختلفة في حياته العامة والخاصة ، كما أن الأعمال عموماً تحتاج على مهارات معينة يكتسبها العامل من خلال الجانب النظري؛ والجانب العملي وما هي إلا فترة محدودة ؛ثم نجد أن هذا العامل الجديد يصبح ماهر في هذا العمل بل ويكون خبيرا به بعد سنوات من العمل والتطبيق ، وكل منا له تجربته في ذلك فما أكثر ما نعتذر عن بعض الأعمال بحجة أننا لا نعرف أو أننا لم نتدرب على هذا العمل، وحين نُجبر على التدريب على ذلك نكون بعدها من المبدعين أو من المجيدين فيه على أقل تقدير.

✓لقد ميز الله الإنسان بقدرته على التعلم واكتساب المهارات بعكس الحيوانات التي تولد وهي مهدية لمعاشها فطرة من الخالق سبحانه دون الحاجة إلى تعليم أو تدريب، لذا لا نرى أن الحيوانات تتطور في طرق صيدها أو حياتها بعكس الإنسان .

✓لعل أكثر ما نعانيه هو الخوف من البداية، فمجرد أن نبدأ تبدأ المشكلة تقل تدريجياً حتى تضمحل، فالصعوبة دائماً في البداية كما في قصة الرسول – ﷺ – مع المرأة ، وكما قيل في المثل " مسافة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة " .

---

[1] الإنسان

[2] الشوكاني جـ ٥ ص ٤٣٠

من أهم ما نفكر فيه هو ما الفنون والمهارات التي نحتاجها في الإقناع؟ وما مدى قناعتنا بتلك المهارات؟ فعلى مقدار القناعة بذلك يكون الإقدام ومن ثم الوصول – بإذن الله –.

لقد علمنا ديننا الرباني أن من يريد سيصل – بإذن الله – ، ومن هنا كان أهم سؤال تطرحه على نفسك ويجب أن تجيب عليه و بصراحة هو : هل أريد ؟

وللتعرف على نفسك في هذه المهارة راجع ملحق الاختبارات رقم ٩

١. وبعد ذلك لابد من الإشارة إلى الأمور المعينة – بعد الله – على اكتساب مهارة " التدريب "، والتدريب يعني تغيير ونقل من وضع إلى آخر، فمن أولى خطوات التدريب القناعة بالقدرة على التغيير لذا كان من المهم معرفة حقائق عن النفس منها
٢. قابلية النفس لطريق الخير وطريق الشر.
٣. وحقيقة أخرى أن النفس قادرة على التغيير في كلا الطريقين.
٤. وحقيقة ثالثة أن الإنسان هو من يحدد الطريق الذي تسير به نفسه – بعد مشيئة الله –
٥. أن النفس إن تتركها تستمر على ما هي عليه وإن غيرتها تتغير كما قال الشاعر

i. والنفس كالطفل إن تتركه شبَّ على حب الرضاع وإن تفطمه ينفطم[1]

٦. الإطلاع على تجارب الآخرين في مجال التغيير، وخاصة قصص الرسل والأنبياء والمصلحين والناجحين على مختلف المستويات وفي شتى المجالات .

٧. الاحتكاك مع أصحاب التغيير والناس الذين تشعر أنهم يطورون أنفسهم ما بين فترة وأخرى ، وحبذا الاستماع إلى تجاربهم في هذا المجال .

٨. حصر الصفات المرغوبة لديك ثم اختيار واحدة (لا تكن أصعب الموجود) ثم وضع برنامج تدريبي لأكتساب تلك الصفة خلال زمن معين، كن جاداً مع نفسك وجربّ ذلك خلال ٢١ يوم ولا حظ الفرق .

كرر التجربة ولكن على صفات لديك غير مرغوب فيها ولاحظ الفرق.

[1] البردة للبوصيري

١٠ / الاستقلالية

في قصة موسى – عليه السلام – وفرعون، وهي قصة مشهورة ومعروفة وهي أكثر القصص تكراراً في القرآن الكريم ، ومن المواقف في هذه القصة القرآنية :

- " وَنَادَى فِرْعَوْنُ فِي قَوْمِهِ قَالَ يَا قَوْمِ أَلَيْسَ لِي مُلْكُ مِصْرَ وَهَذِهِ الْأَنْهَارُ تَجْرِي مِنْ تَحْتِي أَفَلَا تُبْصِرُونَ (٥١) أَمْ أَنَا خَيْرٌ مِنْ هَذَا الَّذِي هُوَ مَهِينٌ وَلَا يَكَادُ يُبِينُ (٥٢) فَلَوْلَا أُلْقِيَ عَلَيْهِ أَسْوِرَةٌ مِنْ ذَهَبٍ أَوْ جَاءَ مَعَهُ الْمَلَائِكَةُ مُقْتَرِنِينَ (٥٣) فَاسْتَخَفَّ قَوْمَهُ فَأَطَاعُوهُ إِنَّهُمْ كَانُوا قَوْمًا فَاسِقِينَ (٥٤) فَلَمَّا آَسَفُونَا انْتَقَمْنَا مِنْهُمْ فَأَغْرَقْنَاهُمْ أَجْمَعِينَ (٥٥) فَجَعَلْنَاهُمْ سَلَفًا وَمَثَلًا لِلْآَخِرِينَ (٥٦)[١]

قال ابن كثير: " أي: استخف عقولهم، فدعاهم إلى الضلالة فاستجابوا له.[٢]

قال بن سعدي: "(فَاسْتَخَفَّ قَوْمَهُ فَأَطَاعُوهُ) أي: استخف عقولهم بما أبدى لهم من هذه الشبه، التي لا تسمن ولا تغني من جوع، ولا حقيقة تحتها ، وليست دليلا على حق ولا على باطل، ولا تروج إلا على ضعفاء العقول.

فأي دليل يدل على أن فرعون محق، لكون ملك مصر له، وأنهاره تجري من تحته؟

وأي دليل يدل على بطلان ما جاء به موسى لقلة أتباعه، وثقل لسانه، وعدم تحلية الله له، ولكنه لقي ملأ لا معقول عندهم، فمهما قال اتبعوه، من حق وباطل أ هـ .[٣]

---

[١] الزخرف

[٢] ابن كثير جـ ٤ ص ١٢٢

[٣] بن سعدي ص ٧٦٨

- " إِذْ تَبَرَّأَ الَّذِينَ اتُّبِعُوا مِنَ الَّذِينَ اتَّبَعُوا وَرَأَوُا الْعَذَابَ وَتَقَطَّعَتْ بِهِمُ الْأَسْبَابُ *وَقَالَ الَّذِينَ اتَّبَعُوا لَوْ أَنَّ لَنَا كَرَّةً فَنَتَبَرَّأَ مِنْهُمْ كَمَا تَبَرَّءُوا مِنَّا كَذَلِكَ يُرِيهِمُ اللَّهُ أَعْمَالَهُمْ حَسَرَاتٍ عَلَيْهِمْ وَمَا هُمْ بِخَارِجِينَ مِنَ النَّار"[1]
- وَقَالَ الَّذِينَ كَفَرُوا لَن نُّؤْمِنَ بِهَذَا الْقُرْآنِ وَلَا بِالَّذِي بَيْنَ يَدَيْهِ وَلَوْ تَرَى إِذِ الظَّالِمُونَ مَوْقُوفُونَ عِندَ رَبِّهِمْ يَرْجِعُ بَعْضُهُمْ إِلَى بَعْضٍ الْقَوْلَ يَقُولُ الَّذِينَ اسْتُضْعِفُوا لِلَّذِينَ اسْتَكْبَرُوا لَوْلَا أَنتُمْ لَكُنَّا مُؤْمِنِينَ قَالَ الَّذِينَ اسْتَكْبَرُوا لِلَّذِينَ اسْتُضْعِفُوا أَنَحْنُ صَدَدْنَاكُمْ عَنِ الْهُدَى بَعْدَ إِذْ جَاءَكُم بَلْ كُنتُم مُّجْرِمِينَ وَقَالَ الَّذِينَ اسْتُضْعِفُوا لِلَّذِينَ اسْتَكْبَرُوا بَلْ مَكْرُ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ إِذْ تَأْمُرُونَنَا أَن نَّكْفُرَ بِاللَّهِ وَنَجْعَلَ لَهُ أَندَادًا وَأَسَرُّوا النَّدَامَةَ لَمَّا رَأَوُا الْعَذَابَ وَجَعَلْنَا الْأَغْلَالَ فِي أَعْنَاقِ الَّذِينَ كَفَرُوا هَلْ يُجْزَوْنَ إِلَّا مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ" .[2]
- ﴿ وَقَالَ الشَّيْطَانُ لَمَّا قُضِيَ الْأَمْرُ إِنَّ اللَّهَ وَعَدَكُمْ وَعْدَ الْحَقِّ وَوَعَدتُّكُمْ فَأَخْلَفْتُكُمْ وَمَا كَانَ لِيَ عَلَيْكُم مِّن سُلْطَانٍ إِلَّا أَن دَعَوْتُكُمْ فَاسْتَجَبْتُمْ لِي فَلَا تَلُومُونِي وَلُومُوا أَنفُسَكُم مَّا أَنَا بِمُصْرِخِكُمْ وَمَا أَنتُمْ بِمُصْرِخِيَّ إِنِّي كَفَرْتُ بِمَا أَشْرَكْتُمُونِ مِن قَبْلُ إِنَّ الظَّالِمِينَ لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ" .[3]

---

[1] البقرة ١٦٧

[2] سبأ ٣

[3] إبراهيم ٢٢

الإيضاح:

لقد كرّم الله بني آدم، ومن صور التكريم لهم أن رزقهم نعمة العقل، والتي يتفضل بها الإنسان على بقية الكائنات الحية تلك النعمة التي يستطيع بها العبد أن يكتسب معلومات ومهارات، ويسعى في تطوير حياته وجعلها أكثر رفاهية وأكثر راحة، وربما أكثر سعادة، النعمة التي يدرك بها حقائق الأمور حوله فيميز بين ما هو نافع وما هو ضار وبين الخير والشر وبين الحق والباطل سواء في الحياة الدنيا أو في الآخرة.

لقد استطاع الإنسان بفضل الله ثم بفضل هذه النعمة (العقل) أن يصل إلى انجازات كبيرة وتقدم تقني وعلمي هائل ،جعل حياة الإنسان تتغير ونظمه اليومية تتبدل وفق ما وصل إليه من معلومات ، ولعل ما نشاهده ونلمسه ونشعر به من تقدم في مختلف العلوم (الكهرباء والاتصالات و الحاسب والإعلام وغيرها) وحتى العلوم الإنسانية يعطي مؤشراً واضحاً على مقدار تلك النعمة العظمى ، هذا مع اتفاق العلماء أننا (البشر عموماً) لم نستثمر كل قدراتنا العقلية وما وهبنا الله إياه ، بل إن الكثير يؤكد أننا لم نستخدم إلا جزءاً يسيراً من قدراتنا وما نملكه من إمكانات عقلية ، يا ترى لو استطعنا أن نستثمر كل قدراتنا العقلية كيف ستكون الحياة ؟؟؟

ومن مميزات هذا العقل أن الإنسان هو المتحكم بعقله ولن يستطيع احد أن يجبره على تغيير عقله وتفكيره فكما يقولون: " قد تستطيع أن تجبر الناس على عمل ما لا يريدون لكنك لن تستطيع أن

تجبرهم على التفكير إلا فيما يريدون "، لذا كانت المحاسبة والجزاء في الشريعة الإسلامية مبنية على الفردية كما قال تعالى "**كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ** "[1]

والأصل الثاني أنه " **وَلَا تَزِرُ وَازِرَةٌ وِزْرَ أُخْرَى** "[2] وهذه الحقيقة تكررت أكثر من مرة في القرآن الكريم والنص نفسه، لذا قال تعالى : " **وَكُلَّ إِنْسَانٍ أَلْزَمْنَاهُ طَائِرَهُ فِي عُنُقِهِ وَنُخْرِجُ لَهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ كِتَابًا يَلْقَاهُ مَنْشُورًا (١٣) اقْرَأْ كِتَابَكَ كَفَى بِنَفْسِكَ الْيَوْمَ عَلَيْكَ حَسِيبًا (١٤) مَنِ اهْتَدَى فَإِنَّمَا يَهْتَدِي لِنَفْسِهِ وَمَنْ ضَلَّ فَإِنَّمَا يَضِلُّ عَلَيْهَا . . " الإسراء** .[3]فكل إنسان يجب أن يتحمل نتيجة قراره وعواقب عمله .

من أخطر الأدوار التي يمارسها البشر على بعضهم " السيطرة العقلية " أو ما يسمى في الوقت الحاضر بـ " غسيل الدماغ " وهي قضية قديمة قدم البشر ومستمرة فقد مارسها بعض الأمراء والسلاطين ،والعلماء والمضلين على أقوامهم من اجل التحكم بهم ،وجعلهم يسيرون بالطريق الذي يرضي ذلك السلطان أو ذلك المتسلط أو لأسباب أخرى .

وأقدم من مارس هذه العملية وهذا الدور ، بل هو الأب الروحي لتلك العملية ومعلمها الأول هو إبليس – لعنه الله– وهو الذي نقلها إلى بقية أتباعه من الإنس والجن ، وفي يوم القيامة يكشف أوراقه لأتباعه ويظهر لهم حقيقة عمله ودوره الذي مارسه عليهم قائلا : " **إن الله وعدكم وعد الحق** " تلك هي الحقيقة التي حاول تضليلهم إياها وهو أول من يعرفها فهو يعترف بأن وعد الله حق وأما وعده هو " **ووعدتكم فاخلفتكم** " ، ولم يكن لي دور سوى أن وعدتكم فليس لدي

[1] الدهر ٣٨

[2] الأنعام ١٦٤

[3] الإسراء

سلطان عليكم ،فهي مجرد دعوى ،تقبل القبول وتقبل الرفض،فالعاقل هو الذي ينظر في هذه الدعوى ويعمل فيها عقله ليقبلها أو يرفضها ، فاللوم الأول والحقيقي لن يكون على صاحب العرض ولكن سيكون لمن أجّر عقله لغيره وسيره لما يريد غيره فقبل العرض " الوعد الشيطاني " دون أن يتأمل أو ينظر في عواقب هذا العرض في العاجل والآجل، ، لذا كان العذاب النفسي عليهم " **فلا تلوموني ولوموا أنفسكم** "، نعم والله لوموا أنفسكم فأين عقولكم وأين تفكيركم ،أي رشادكم .

ثم استمر أتباع إبليس في هذا الطريق فمارسوه على أتباعهم ، فها هو فرعون ينادي قومه :" **أَلَيْسَ لِي مُلْكُ مِصْرَ وَهَذِهِ الْأَنْهَارُ تَجْرِي مِنْ تَحْتِي أَفَلَا تُبْصِرُونَ (٥١)**"[١] ، نعم كانت هناك أنهار ونعم هي تجري من تحت فرعون ولكن ليس هو الذي خلقها وأوجدها وسيرها بهذا الطريق؛ فهو تلاعب في الأدلة وضحك على الأذهان ثم قال : " **أَمْ أَنَا خَيْرٌ مِنْ هَذَا الَّذِي هُوَ مَهِينٌ وَلَا يَكَادُ يُبِينُ (٥٢)**"[٢]،لقد حكم بنتيجة المقارنة قبل أن يعطيهم فرصة للتفكير والتأني ومراجعة الأمور والنظر إلى الطرف الآخر وأدلته وما يملكه من استشهادات ، فهو قد استخف بعقول قومه وحاول تغييبها وعمل لهم " غسيل دماغ " بحيث يقبلوا الفكرة، وهذا أمر طبعي لطاغية مثل فرعون وليس عليه ولكن الطامة الكبرى أنهم :" **أطاعوه** " فقبلوا رأيه ووافقوا عليه وتنازلوا عن عقولهم وبمعنى آخر)

---

[١] الزخرف ٥١

[٢] الزخرف

أعاروا عقولهم إلى فرعون) فاستحقوا الجزاء واستحقوا العذاب واستحقوا : "**النَّارُ يُعْرَضُونَ عَلَيْهَا غُدُوًّا وَعَشِيًّا وَيَوْمَ تَقُومُ السَّاعَةُ أَدْخِلُوا آلَ فِرْعَوْنَ أَشَدَّ الْعَذَابِ (٤٦)**" .[١]

وتتكرر الصورة مع أناس آخرين وفريق مختلف من البشر ولا تزال تتكرر ، وبغض النظر عن نوع هذا البشر وجنسهم ولونهم وزمانهم فما أكثر ما يندم الإنسان حين يكون تبعاً لغيره، وأكثر ساعات الندم حين تظهر حقائق الأمور أمام ناظريه فيخسر الدنيا وربما الآخرة، إن الصورة الحقيقة والكشف عن إعارة العقول ستكون هناك في يوم القيامة يوم الخزي والندامة ، حينها يأتي أؤلئك الذي أعاروا عقولهم لغيرهم وقبلوا أن يسيروا خلفهم مهما كان الطريق وبأي نتيجة كانت يأتون ليقولوا : " **إِنَّا كُنَّا لَكُمْ تَبَعًا**"[٢] نعم لكم فلا عقول لنا بل سلمنا عقولنا لكم " **فَهَلْ أَنْتُمْ مُغْنُونَ عَنَّا مِنْ عَذَابِ اللَّهِ مِنْ شَيْءٍ**"[٣]

.

وفي الآيات الأخرى يقولون "**لَوْلَا أَنْتُمْ لَكُنَّا مُؤْمِنِينَ (٣١)**"[٤] ولكن الجواب مختلف تماماً عما كانوا عليه في الدنيا فالجواب : " **أَنَحْنُ صَدَدْنَاكُمْ عَنِ الْهُدَى بَعْدَ إِذْ جَاءَكُمْ بَلْ كُنْتُمْ مُجْرِمِينَ (٣٢)**"[٥] أنتم المجرمون ألم يأتكم الهدى فلماذا لم تتبعوه حينها ، وهل يُعقل أن نصدكم عن الهدى ؟ حينها يقولون:

---

[١] غافر ٤٦

[٢] إبراهيم ٢١

[٣] إبراهيم ٢١

[٤] سبأ

[٥] سبأ

" **وَقَالَ الَّذِينَ اتَّبَعُوا لَوْ أَنَّ لَنَا كَرَّةً فَنَتَبَرَّأَ مِنْهُمْ كَمَا تَبَرَّءُوا مِنَّا** "[1] ولكن لا كرة ولا عودة فالفرصة قد ذهبت والنتيجة قد ظهرت فالكل في العذاب خالدون نعم الكل التابع والمتبوع.

وفي المقابل أسوء ما يمكن أن يقع للعبد القبول بأن يكون ضحية وفريسة ويقبل أن يكون ببغاء أو مردداً لفكر غيره وأقواله دون دليل واضح وبرهان قاطع، وبمعنى آخر أن يضع عقله على الرف ويسمح لغيره أن يعبث به كما يشاء ثم يكون ضحية للعقل الجديد والفكر الوافد البعيد، فهو يردد ما يُقال له فقط دون تفكير أو تدقيق وبتعبير آخر "يعير عقله لغيره " فيصبح عقله للطرف الآخر يعمل به ما يشاء .

ولسنا بصدد الحديث عن موضوع التغييب العقلي وأسبابه ونتائجه وكيفية النجاة منه ، ولكنا بصدد بيان أهمية أن يكون المقنع لديه القدرة على التفكير بذاته فلا يسمح لغيره أن يتلاعب بعقله فيضع فيه ما يشاء من لوثات الفكر وتوافه الأدلة ، كما أن لا يردد ما يقوله الآخرون من قضايا أو أدلة إلا بعد أن يتأمل فيها ويعرضها على نفسه وتصبح واضحة لديه بحيث يستطيع أن يتحدث بها عند الحاجة والمناقشة فيها عند اللزوم والدفاع عنها عند الهجوم .

لقد لمسنا في مجتمعنا وعلى مختلف المستويات وبتعدد الشرائح وجود مثل هذه الظاهرة وتقبل أفكار الآخرين والتحمس لها والإستماتة في الدفاع عنها وربما تصل إلى درجة التضحية بالنفس من أجلها، وحين تحاور ذاك الشخص أو تناظره تجده مردداً لأفكار غيره دون أن يتأمل فيها وينظر في أدلتها بعمق ويوسع دائرة التفكير في عواقبها .

---

[1] البقرة ١٦٧

إن المقنع الناجح هو الذي يستطيع أن يعبر عن أفكاره بطريقة علمية مقنعة تجعل المقابل يكون على يقين من تشرب المتحدث لهذه الأفكار من ذاته ، حتى لو كانت الأفكار المطروحة من غيره فهو لديه من الأدلة ما يُمكّنه من بيانها والمناقشة فيها والرد على ما يخالفها .

هذا لا يعني عدم قبول أفكار الآخرين،بل يعني الاستماع لهم والنظر بموضوعية لما يطرح مع القدرة على التفكير والنظر في الموضوع والتأمل في الأدلة قبل دخولها وزراعتها داخل العقل .

ومن جهة أخرى فمما لاشك فيه أن من نقاط الضعف لدى المقنع أن يقف أمام الآخرين وهو يردد ما سمع دون تمحيص ، وحين يتعرض لسؤال حول الموضوع أو بعض الأدلة التي يذكرها فإذا به يقف صامتاً عاجزاً عن الإجابة أو حتى التوضيح مما يجعل موقفه ضعيفاً وبالتالي فكرته هزيلة وأدلته غير مقنعة .

لقد حارب الإسلام استعباد الإنسان للإنسان منذ زمن بعيد، وها نحن نسمع في العقود الأخيرة ما يسمى بـ " حقوق الإنسان " الذي تتبناه الكثير من دول العلم المتقدمة والمتحضرة، بل إن أحد أهم مقاييس الدول هو مقدار التزامها بحقوق الإنسان، فكيف يرض الإنسان أن يكون تبعاً لغيره وقد وهبه الله الحرية وكيف يرضى أن يعير عقله لسواه وقد ملّكه الله إياه، ألا ما أشدها من نكسة وما أغربه من تصرف وما أغباه من سلوك .

والآن كيف يمكن تنمية مهارة " الاستقلالية "؟ إليك بعض الوسائل:

- ✓ راجع أفكارك وثوابتك ودونها بصورة واضحة.
- ✓ استعرض أدلتك في كل فكرة أو قضية مترسخة لديك.
- ✓ صنف الأدلة بناءاً على قوة كل دليل ومدى قناعتك به.
- ✓ ضع كل ما سبق على شكل الجدول التالي:

ت	الفكرة (الموضوع)	الأدلة		ملاحظات
		مقنعة	غير مقنعة	
١				
٢				
٣				
٤				
٥				

- ✓ درّب نفسك على نظرية " التثبت " المذكورة في كتاب الله في سورة الحجرات " **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آَمَنُوا إِنْ جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَنْ تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَى مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ** (٦)[١] ، هذا وإن كان في الأخبار ولكن يمكن تطبيقه على الأفكار ، فلا تقبل فكرة حتى تتثبت من صحتها وتقتنع بأدلتها وتكون راسخة لديك .
- ✓ لا تستسلم للمقدمات والرسائل التي يطرحها المقابل، مهما كان، ولا تعش في جوها فهذا يجعلك مهيئاً لقبول ما يأتي بعدها، ولكن كن فطناً ومتيقظاً وركز على النقطة الأساسية
- ✓ تجنب المبالغة في الحب والإعجاب فالوسط مطلوب في كل شيء ولا تنسى أن كل البشر معرضين للخطأ والصواب.
- ✓ التعويد على طرح الأسئلة بأداتي "كيف " و" لماذا " فهما مفتاح التفكير.

[١] الحجرات

١١ / التعرف على المقابل

- عن ابن عباس ﷺ أن رسول الله ﷺ لما بعث معاذا إلى اليمن قال : إنك تقدم على قوم أهل كتاب فليكن أول ما تدعوهم إليه عبادة الله عز وجل فإذا عرفوا الله فأخبرهم أن الله فرض عليهم خمس صلوات في يومهم وليلتهم فإذا فعلوا فأخبرهم أن الله قد فرض عليهم زكاة تؤخذ من أغنيائهم فترد على فقرائهم فإذاهم أطاعوا فخذ منهم وتوق كرائم أموالهم" .[١]
- عن عدي بن حاتم كان يقول ما رجل من العرب كان أشد كراهة لرسول الله ﷺحين سمع به مني أما أنا فكنت امرءا شريفا وكنت نصرانيا وكنت أسير في قومي بالمرباع وكنت في نفسي على دين وكنت ملكا في قومي لما كان يصنع بي فلما سمعت برسول الله ﷺكرهته فقلت لغلام كان لي عربي وكان راعيا لإبلي لا أبا لك أعدد لي من إبلي أجمالا ذللا سمانا فاحتبسها قريبا مني فإذا سمعت بجيش لمحمد قد وطئ هذه البلاد فآذني ففعل ثم أنه أتاني ذات غداة فقال يا عدي ما كنت صانعا إذا غشيتك خيل محمد فاصنعه الآن فإني قد رأيت رايات فسألت عنها فقالوا هذه جيوش محمد قال قلت فقرب إلي أجمالي فقربها فاحتملت بأهلي وولدي ثم قلت ألحق بأهل ديني من النصارى بالشام فسلكت الحوشية وخلفت بنتا لحاتم في الحاضر فلما قدمت الشام أقمت بها فتخالفتني خيل رسول الله ﷺفتصيبت ابنة حاتم فيمن أصابت فقدم بها على رسول الله ﷺ في سبايا من طيء وقد بلغ رسول الله ﷺ هربي إلى الشام قال فجعلت ابنة حاتم في حظيرة بباب المسجد كانت السبايا تحبس بها فمر بها رسول الله ﷺ فقامت إليه وكانت امرأة جزلة فقالت يا رسول الله هلك الوالد وغاب الوافد فامنن علي من الله عليك قال ومن وافدك قالت عدي بن حاتم قال الفار من الله

---

[١] رواه مسلم ١٢١

ورسوله قالت ثم مضى وتركني حتى إذا كان الغد مربي فقلت له مثل ذلك وقال لي مثل ما قال بالأمس قالت حتى إذا كان بعد الغد مر بي وقد يئست فأشار إلي رجل خلفه أن قومي فكلميه قالت فقمت إليه فقلت يا رسول الله هلك الوالد وغاب الوافد فامنن علي من الله عليك فقال ﷺ قد فعلت فلا تعجلي بخروج حتى تجدي من قومك من يكون لك ثقة حتى يبلغك إلى بلادك ثم آذنيني فسألت عن الرجل الذي أشار إلي أن كلميه فقيل لي علي بن أبي طالب قالت فقمت حتى قدم من بلى أو قضاعة قالت وإنما أريد أن آتي أخي بالشام فجئت فقلت يا رسول الله قد قدم رهط من قومي لي فيهم ثقة وبلاغ قالت فكساني وحملني وأعطاني نفقة فخرجت معهم حتى قدمت الشام قال عدي فوالله إني لقاعد في أهلي فنظرت إلى ظعينة تصوب إلى قومنا قال فقلت ابنة حاتم قال فإذا هي هي فلما وقفت علي استحلت تقول القاطع الظالم احتملت بأهلك وولدك وتركت بقية والدك عورتك قال قلت أي أخية لا تقولي إلا خيرا فوالله مالي من عذر لقد صنعت ما ذكرت قال ثم نزلت فأقامت عندي فقلت لها وكانت امرأة حازمة ماذا ترين في أمر هذا الرجل قالت أرى والله أن تلحق به سريعا فإن يكن الرجل نبيا فللسابق إليه فضله وإن يكن ملكا فلن تزل في عز اليمن وأنت أنت قال قلت والله إن هذا الرأي قال فخرجت حتى أقدم على رسول الله ﷺ المدينة فدخلت عليه وهو في مسجده فسلمت عليه فقال من الرجل فقلت عدي بن حاتم فقام رسول الله ﷺ وانطلق بي إلى بيته فوالله إنه لعامد بي إليه إذ لقيته امرأة ضعيفة كبيرة فاستوقفته فوقف لها طويلا تكلمه في حاجتها قال قلت في نفسي والله ما هذا بملك قال ثم مضى بي رسول الله ﷺ حتى إذا دخل بيته تناول وسادة من أدم محشوة ليفا فقذفها إلي فقال اجلس على هذه قال قلت بل أنت فاجلس عليها قال بل أنت فجلست وجلس رسول الله ﷺ بالأرض قال قلت في نفسي والله ما هذا

بأمر ملك ثم قال إيه يا عدي بن حاتم ألم تك ركوسيا قال قلت بلى قال أو لم تكن تسير في قومك بالمرباع قال قلت بلى قال فإن ذلك لم يكن يحل لك في دينك قال قلت أجل والله قال وعرفت أنه نبي مرسل يعلم ما يجهل ثم قال لعلك يا عدي إنما يمنعك من دخول في هذا الدين ما ترى من حاجتهم فوالله ليوشكن المال أن يفيض فيهم حتى لا يوجد من يأخذه ولعلك إنما يمنعك من دخول فيه ما ترى من كثرة عدوهم وقلة عددهم فوالله ليوشكن أن تسمع بالمرأة تخرج من القادسية على بعيرها حتى تزور هذا البيت لا تخاف ولعلك إنما يمنعك من دخول فيه أنك ترى أن الملك والسلطان في غيرهم وأيم الله ليوشكن أن تسمع بالقصور البيض من أرض بابل قد فتحت عليهم قال فأسلمت قال فكان عدي يقول مضت اثنتان وبقيت الثالثة والله لتكونن وقد رأيت القصور البيض من أرض بابل قد فتحت ورأيت المرأة تخرج من القادسية على بعيرها لا تخاف حتى تحج هذا البيت وأيم الله لتكونن الثالثة ليفيض المال حتى لا يوجد من يأخذه.[١]

---

[١] البداية والنهاية لابن كثير ج ٥ ص ٥٧٥

الإيضاح

لكل إنسان مفتاح، كما أن لكل باب مفتاح، الموفق هو الذي يستخدم المفتاح الصحيح للباب المناسب، وكذلك البشر فالموفق من يعرف كيف يفتح قلبه صاحبه، فلكل قلب مفتاح ولست أنت من يحدد مفتاح المقابل لك، لكنك ستسعى لمعرفة المفتاح من أجل استخدامه لفتح القلوب.

لقد كان من أعظم أسباب نجاح معاذ في دعوته لأهل اليمن – بعد الله –، إخبار الرسول – ﷺ – له بأنهم أهل كتاب، ومعناه اختر من الطرق والعبارات والكلام والقصص في الدعوة ما يناسب أهل الكتاب، فهم ليسوا مثل كفار قريش وليسوا مثل الوثنيين، كما أن لديهم من المعتقدات والثوابت التي قد تكون معينة لك في إيصال رسالتك لهم وقد تكون معيقة لقبولهم الحق

لقد استطاع الرسول – ﷺ – أن يجعل عدي يسلم حين خاطبه بما يدور في رأسه من موانع ، ثم رد على تلك الموانع قبل أن يتكلم بها عدي ، لقد خاطبة بما يفكر فيه وكيف يفكر وكيف يدحض تلك الحجج مما جعل عدي يقف مبهوراً أمام تلك المعرفة المسبقة ، فما كان منه إلا أن اسلم وحسن إسلامه ، هذا كله لأن الرسول الكريم ﷺ – يعرف من هو عدي و بماذا يعتقد وما دينه وما مدى تمسكه بدينه ، لذا لم يعمل هذا مع غيره بل هو الوحيد – والله أعلم – من الصحابة الذي تحدث معه عن الركوسية لعلمه بمعرفته وتمسكه بها .

كم من المواقف نخطأ فيها ولم ننجح فيها والسبب ضعف معرفتنا بالمقابل، أو جهلنا به، وكم من الأحداث نفكر فيها بأنفسنا وما نعتقده من ثوابت وأساليب تناسبنا نحن المتحدثين وننسى أو نتناسى أن الهدف من هذا الحدث أو الموقف أو الكلام ليس هو أنت بل المقابل لك أو المستقبل.

إن الكشف عن المقابل ودراسته تمهد الكثير من السبل وتيسر الطرق للوصول إلى الهدف المنشود بأقل وقت واقل تكلفة وأيسر طريق.

لقد أصبح الحديث عن " الآخرين " ومعرفتهم هو من أكثر المواضيع طرقاً على المستوى العالمي من حيث الكتب والدورات و اللقاءات والندوات ، والسبب في ذلك - والله أعلم – أن الهدف الأهم للإنسان هو المقابل وليس نفسه فقط ، نعم من المهم جداً التعرف على الذات ولكن لا تكتمل دورة الاتصال حتى تعرف المقابل فما فائدة إرسال قوي وجميل إذا كان المستقبل لا يعمل وما فائدة وجود إذاعات كبيرة وفخمة ولديها من القدرات والإمكانات الشيء الكثير وتبث من البرامج الممتعة والمسلية والمفيدة بما لا حصر له أقول ما فائدة ذلك كله إذا لم يكن ثمة مذياع يستمع منه الناس لهذه الإذاعات وما فائدة المذياع إذا لم تكن البرامج تخاطب الناس بما يرغبون ويريدون .

الكثير يشتكون من العلاقات مع الآخرين،سواء أقارب أو أباعد ، فالآباء يشكون أبنائهم والأبناء يشكون آبائهم والطلاب يشكون معلميهم والمعلمون يشكون طلابهم والمدراء يشتكون موظفيهم والموظفون يشتكون مدراءهم وهكذا السلسلة متصلة مع الجميع ومن الجميع ، ولعل من أكبر أسباب تلك الشكاوي هو عدم " معرفة المقابل " ، وإليكم هذه القصة كما يرويها صاحبها حيث يقول :

كانت لي والدة تزورنا في بيتنا بين فترة وأخرى ، وكلما جاءتنا حرصنا على إسعادها وإدخال السرور إلى قلبها عن طريق النزهة خارج المنزل والذهاب إلى الحدائق والأسواق، ولكنا في المقابل كنا نشعر من خلال كلامها وتصرفاتها بعدم رغبتها في ذلك حتى صارحتها يوما ما :

أمي، نحن نفرح بزيارتك ونسعى لبرك من خلال الخروج خارج المنزل معك (تتمشى)، لكني لا أراك تسعدين بذلك، فلماذا ؟ ألا ترغب بنا ! ؟ .

فكانت الإجابة الصاعقة

يا بني إني والله احبك وأتمنى زيارتكم دوما ، لكن سعادتي هي في الجلوس معكم في المنزل وعدم الخروج، لكن لا أستطيع أن أمنعكم لما أرى من حبكم للخروج والتنزه خارج المنزل. أ هـ

نعم إن طريق البر بالوالدين لسنا نحن من يحدده ولكن يحدده الوالدين نفسيهما ، فما تحبه أنت ليس بالضرورة أن تحبه والدتك أو والدك وما ترغبه من أكل وشرب وملبس لا يعني بالضرورة أنهما يبادلانك الأمر نفسه، بل إن الغالب – إن لم يكن الكل – يختلفون في رغباتهم وميولهم فهلا " تعرف على المقابل " قبل أن تتحدث معه أو تحاوره.

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ١١

ويمكنك بطريقة أخرى طرح السؤال التالي:

مَن هو المقابل لك ؟؟ حدد الإجابات التي تبحث عنها من خلال:

- جنسه:
- موقعه (عمله):
- خلفيته العلمية:
- حجته:
- (أسلوبه):
- ما يحب:

  ما يكره :
- حالته النفسية:

أما الوسائل المعينة – بعد الله – على اكتساب تلك المهارة فمن أهمها:

١. دراسة أنماط الناس، وخصائص كل نمط وكيفية التعامل معه.

٢. ملاحظة المتحدثين والمتحاورين، وتطبيق خصائص أنماط الناس عليهم.

٣. التغيير في طرق الطرح، وملاحظة التغيير الحاصل.

٤. التدريب على التنوع في طريقة الطرح، ومحاولة تغطية كل الأصناف اثناء الحديث.

٥. صنف بعض الناس المقربين، ولاحظ نتائج تصنيفك ومدى صحتها.

٦. اتخذ قراراً بأن لا تحاور شخصاً حتى تحدد صنفه.

٧. التعود على الإصغاء عند حديث الآخرين.

٨. حدد مجموعة من الأسئلة لنفسك مهمة لمعرفة المقابل لك واسع في الإجابة عليها من خلال الآخرين أو من خلال ملاحظة المقابل

٩. تدرب على طرح بعض الأسئلة بهدف قياس نبض المقابل لك، ولاحظ مدى قدرتك على التعرف على المقابل من خلال الإجابات.

١٠. القراءة في سير الناجحين مع الناس مع التركيز على طرقهم في معرفة المقابل لهم.

الباب الأول

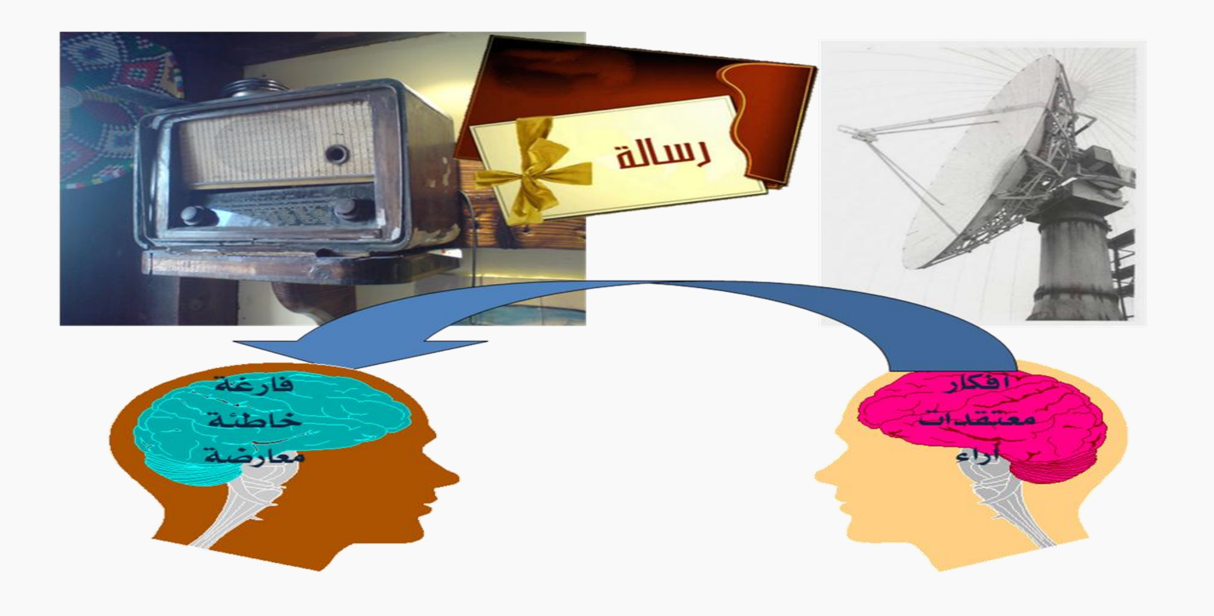
مهارات الإقناع

الفصل الأول:

ب / مهارات الموضوع محل الإقناع

لمدخل

يمكن تشبيه عملية الإقناع بالشكل التالي:



وهذا يعني أنها عملية نقل أفكار ومبادئ من شخص (المرسل) إلى الشخص الآخر (المستقبل)، وهذه الأفكار هي التي يسميها علماء الاتصال بالرسالة.

ولكي تتم عملية النقل والقناعة بالفكرة لابد من دراسة كل العوامل المؤثرة في هذه العملية سواء كانت هذه العوامل داخلية أو خارجية، ولقد أشرنا في الفصل السابق للمهارات المتعلقة بالمرسل والآن سنتحدث عن القسم الثاني، والمتعلق بالرسالة أو الموضوع المراد زرع القناعة فيه لدى المستقبل.

وهذه المهارات لا تقل أهمية عن المهارات المتعلقة بالمرسل، بل قد تكون أحياناً أقوى تأثيراً من مهارات المرسل، وكم رأينا ممن يملكون مهارات شخصية قوية، ولكنه لم ينجح في إقناع المستقبل (المقابل) بالفكرة أو الموضوع والسبب في ذلك هو فقدانه لمهارات الموضوع –والله أعلم – .

ومن جهة أخرى؛ فإن قوة مهارات الموضوع تزيد من قدرة المرسل على إيصال رسالته وإقناع المستقبل (المقابل) بصورة أسرع وأسهل وبأقل جهد، خاصة إذا كانت العوائق قليلة أو معدومة لدى المستقبل (المقابل)

١ / الحق

عن صهيب أن رسول الله – ﷺ– قال : كان ملك فيمن كان قبلكم . وكان له ساحر . فلما كبر قال للملك : إني قد كبرت . فابعث إلي غلاما أعلمه السحر . فبعث إليه غلاما يعلمه . فكان في طريقه ، إذا سلك ، راهب . فقعد إليه وسمع كلامه. فأعجبه. فكان إذا أتى الساحر مر بالراهب وقعد إليه . فإذا أتى الساحر ضربه . فشكا ذلك إلى الراهب. فقال: إذا خشيت الساحر فقل : حبسني أهلي . وإذا خشيت أهلك فقل : حبسني الساحر . فبينما هو كذلك إذ أتى على دابة عظيمة قد حبست الناس . فقال : اليوم أعلم آلساحر أفضل أم الراهب أفضل ؟ فأخذ حجرا فقال : اللهم ! إن كان أمر الراهب أحب إليك من أمر الساحر فاقتل هذه الدابة . حتى يمضي الناس . فرماها فقتلها . ومضى الناس . فأتى الراهب فأخبره . فقال له الراهب: أي بني ! أنت، اليوم ، أفضل مني . قد بلغ من أمرك ما أرى . وإنك ستبتلى. فإن ابتليت فلا تدل علي . وكان الغلام يبرئ الأكمه والأبرص ويداوي الناس من سائر الأدواء. فسمع جليس للملك كان قد عمي. فأتاه بهدايا كثيرة . فقال: ما ههنا لك أجمع ، إن أنت شفيتني . فقال : إني لا أشفي أحدا . إنما يشفي الله . فإن أنت آمنت بالله دعوت الله فشفاك . فآمن بالله . فشفاه الله . فأتى الملك فجلس إليه كما كان يجلس . فقال له الملك : من رد عليك بصرك ؟ قال : ربي . قال : ولك رب غيري ؟ قال : ربي وربك الله . فأخذه فلم يزل يعذبه حتى دل على الغلام . فجئ بالغلام . فقال له الملك : أي بني !

قد بلغ من سحرك ما تبرئ الأكمه والأبرص وتفعل وتفعل . فقال : إني لا أشفي أحدا . إنما يشفي الله . فأخذه فلم يزل يعذبه حتى دل على الراهب . فجئ بالراهب . فقيل له : ارجع عن دينك . فأبى . فدعا بالمئشار . فوضع المئشار على مفرق رأسه . فشقه حتى وقع شقاه . ثم جئ بجليس الملك فقيل له : ارجع عن دينك . فأبى . فوضع المئشار في مفرق رأسه . فشقه به حتى وقع شقاه . ثم جئ بالغلام فقيل له : ارجع عن دينك . فأبى . فدفعه إلى نفر من أصحابه فقال : اذهبوا به إلى جبل كذا وكذا . فاصعدوا به الجبل . فإذا بلغتم ذروته ، فإن رجع عن دينه ، وإلا فاطرحوه . فذهبوا به فصعدوا به الجبل . فقال : اللهم ! اكفنيهم بما شئت . فرجف بهم الجبل فسقطوا . وجاء يمشي إلى الملك . فقال له الملك : ما فعل أصحابك ؟ قال : كفانيهم الله . فدفعه إلى نفر من أصحابه فقال : اذهبوا به فاحملوه في قرقور ، فتوسطوا به البحر . فإن رجع عن دينه وإلا فاقذفوه . فذهبوا به . فقال : اللهم ! اكفنيهم بما شئت . فانكفأت بهم السفينة فغرقوا . وجاء يمشي إلى الملك . فقال له الملك : ما فعل أصحابك ؟ قال : كفانيهم الله . فقال للملك : إنك لست بقاتلي حتى تفعل ما آمرك به . قال : وما هو ؟ قال : تجمع الناس في صعيد واحد . وتصلبني على جذع . ثم خذ سهما من كنانتي . ثم ضع السهم في كبد القوس . ثم قل : باسم الله ، رب الغلام . ثم ارمني . فإنك إذا فعلت ذلك قتلتني . فجمع الناس في صعيد واحد . وصلبه على جذع . ثم أخذ سهما من كنانته . ثم وضع السهم في كبد القوس ثم قال : باسم الله ، رب الغلام . ثم رماه فوقع السهم في صدغه . فوضع يده في صدغه في موضع السهم . فمات . فقال الناس : آمنا برب

الغلام . آمنا برب الغلام . آمنا برب الغلام . فأتى الملك فقيل له : أرأيت ما كنت تحذر ؟ قد ، والله ! نزل بك حذرك . قد آمن الناس فأمر بالأخدود في أفواه السكك فخدت . وأضرم النيران . وقال : من لم يرجع عن دينه فأحموه فيها . أو قيل له : اقتحم . ففعلوا حتى جاءت امرأة ومعها صبي لها فتقاعست أن تقع فيها . فقال لها الغلام : يا أمه ! اصبري . فإنك على الحق " .[١]

[١] مسلم ٧٥١١

الإيضاح:

الحق يكسب صاحبه قوة لا تعدلها قوة سواء في الحجة أو حتى في القتال ، وهذه القوة هو المحرك أو الدافع بل من أقوى الدوافع نحو الإقدام وخوض المعارك مهما كان نوعها ، وفي المقابل فإن الباطل هو أقوى الدوافع نحو الاحجام والانهزام خاصة إذا قابله الحق كما قال الله تعالى : " وَقُلْ جَاءَ الْحَقُّ وَزَهَقَ الْبَاطِلُ إِنَّ الْبَاطِلَ كَانَ زَهُوقًا (٨١) الاسراء فما أن يأتي الحق إلا ويزهق الباطل ، كما وصف الله كتابه بقوله " إِنَّ الَّذِينَ كَفَرُوا بِالذِّكْرِ لَمَّا جَاءَهُمْ وَإِنَّهُ لَكِتَابٌ عَزِيزٌ (٤١) لَا يَأْتِيهِ الْبَاطِلُ مِنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَلَا مِنْ خَلْفِهِ تَنْزِيلٌ مِنْ حَكِيمٍ حَمِيدٍ (٤٢) فصلت فمدحه بأنه لا يأتيه الباطل من بين يديه ولا من خلفه يقول ابن كثير في تفسيره لهذه الآية : أي: ليس للبطلان إليه سبيل؛ لأنه منزل من رب العالمين . أ . هـ[1].

لعل من أهم ما يحتاجه المتحدث (المقنع) هو الرسائل الداخلية بينه وبين نفسه والحوار الداخلي لما يحمله من مبادئ وأفكار فبمقدار ايجابية تلك الرسائل تكون قوة طرح المرسل (المقنع) ، وبطريقة أخرى ماذا يقول لنفسه عن نفسه وعن موضوعه وعن طريقته لذا يقول العلماء إن أول طريق وأسهل طريق للهزيمة هو الهزيمة النفسية أو الداخلية فلا يهزم – غالباً– من انتصر على نفسه،وهذا بالضبط ما يعمله الشيطان مع بني الإنسان فهو يسعى لإقناع العبد بالقنوط أو اليأس أو عدم القدرة على العمل الصالح أو مواصلة ذلك أو عدم استحقاقيته لذلك مما يفت من عضده في مقارعته وإعلانه الهزيمة

[1] ابن كثير جـ ٤ ص ٩٦

داخل نفسه قبل أن يعلنها عملياً وواقعياً في حياته ، فإذا نجح في ذلك (وهذا باطل) فما بعده أسهل منه والعكس صحيح أي إن لم ينجح في ذلك بل قابله العبد بالتوبة والعزيمة والإصرار وتذكر عفو الله ومغفرته وسعة رحمته وكريم أجره وانه – سبحانه – عند ظن عبده به فهذا كله (الحق) سيكون أول الخطوات نحو الانتصار ر والظفر برضا الرحمن في الدنيا والآخرة .

لقد استطاع الغلام أن يقف أمام الملك ويتحداه، وهزمت قوة الحق التي يحملها الغلام كل محاولات الملك لقتل الغلام – بفضل الله –، فما كان من الملك إلا أن يستسلم لما قاله الغلام للتخلص منه، وحصل ما أراده الغلام من دعوة الناس إلى الدين الحق.

ونموذج الغلام يمكن أن يتكرر وأظن أننا جميعاً سمعنا ونسمع، وسنسمع عن نماذج عديدة ليس بنفس الصورة بالضبط، ولكن بصور أخرى تجعل ممن يحمل الحق هو المنتصر في نهاية المطاف، وإن كان أقل قدرات عقلية أو مادية، ذلك لأن الذي أيد الغلام حي لا يموت – سبحانه – .

إن المقنع الواعي لا ينظر إلى قضية الإقناع، على أنها قضية وقتية بل ينظر لها على أنها جزء من واقع حياة ومنظومة تعيش في قلب المرسل وتجري في دمه لتغير من حياته وتجتث جذور سلوك سيء وتزرع سلوكاً حميداً مكانه، وكل هذا يحتاج إلى أن يكون الموضوع حقاً والرسالة ناصعة لا لبس فيها و لا غموض لدى المرسل أولاً ثم لدى المستقبل (المقابل) ثانياً .

تعرف على نفسك: راجع ملحق الاختبارات رقم ١٢

٢ / حشد (جمع) الدلة

جاء أحد الكفار إلى الرسول – ﷺ – وقد أخذ عظماً وفتته أمام الرسول – ﷺ– وقال : هل يستطيع ربك يا محمد أن يحي هذه ؟ فقال الرسول – ﷺ– : نعم يحييها ويدخلك النار. ثم أنزل الله هذه الآيات : "وَضَرَبَ لَنَا مَثَلًا وَنَسِيَ خَلْقَهُ قَالَ مَنْ يُحْيِي الْعِظَامَ وَهِيَ رَمِيمٌ (٧٨) قُلْ يُحْيِيهَا الَّذِي أَنْشَأَهَا أَوَّلَ مَرَّةٍ وَهُوَ بِكُلِّ خَلْقٍ عَلِيمٌ (٧٩) الَّذِي جَعَلَ لَكُمْ مِنَ الشَّجَرِ الْأَخْضَرِ نَارًا فَإِذَا أَنْتُمْ مِنْهُ تُوقِدُونَ (٨٠) أَوَلَيْسَ الَّذِي خَلَقَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ بِقَادِرٍ عَلَى أَنْ يَخْلُقَ مِثْلَهُمْ بَلَى وَهُوَ الْخَلَّاقُ الْعَلِيمُ (٨١) إِنَّمَا أَمْرُهُ إِذَا أَرَادَ شَيْئًا أَنْ يَقُولَ لَهُ كُنْ فَيَكُونُ (٨٢) فَسُبْحَانَ الَّذِي بِيَدِهِ مَلَكُوتُ كُلِّ شَيْءٍ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ (٨٣) "[١]

قال تعالى:

" قُلِ الْحَمْدُ لِلَّهِ وَسَلَامٌ عَلَى عِبَادِهِ الَّذِينَ اصْطَفَى آللَّهُ خَيْرٌ أَمَّا يُشْرِكُونَ (٥٩) أَمَّنْ خَلَقَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ وَأَنْزَلَ لَكُمْ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَنْبَتْنَا بِهِ حَدَائِقَ ذَاتَ بَهْجَةٍ مَا كَانَ لَكُمْ أَنْ تُنْبِتُوا شَجَرَهَا أَإِلَهٌ مَعَ اللَّهِ بَلْ هُمْ قَوْمٌ يَعْدِلُونَ (٦٠) أَمَّنْ جَعَلَ الْأَرْضَ قَرَارًا وَجَعَلَ خِلَالَهَا أَنْهَارًا وَجَعَلَ لَهَا رَوَاسِيَ وَجَعَلَ بَيْنَ الْبَحْرَيْنِ حَاجِزًا أَإِلَهٌ مَعَ اللَّهِ بَلْ أَكْثَرُهُمْ لَا يَعْلَمُونَ (٦١) أَمَّنْ يُجِيبُ الْمُضْطَرَّ إِذَا دَعَاهُ وَيَكْشِفُ السُّوءَ وَيَجْعَلُكُمْ خُلَفَاءَ الْأَرْضِ أَإِلَهٌ مَعَ اللَّهِ قَلِيلًا مَا تَذَكَّرُونَ (٦٢) أَمَّنْ يَهْدِيكُمْ فِي ظُلُمَاتِ الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَمَنْ يُرْسِلُ الرِّيَاحَ بُشْرًا بَيْنَ يَدَيْ رَحْمَتِهِ أَإِلَهٌ مَعَ اللَّهِ تَعَالَى اللَّهُ عَمَّا يُشْرِكُونَ (٦٣) أَمَّنْ يَبْدَأُ الْخَلْقَ ثُمَّ يُعِيدُهُ

[١] يس

وَمَنْ يَرْزُقُكُمْ مِنَ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ أَإِلَهٌ مَعَ اللَّهِ قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ (٦٤) قُلْ لَا يَعْلَمُ مَنْ فِي السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ الْغَيْبَ إِلَّا اللَّهُ وَمَا يَشْعُرُونَ أَيَّانَ يُبْعَثُونَ (٦٥)"[١].

الإيضاح:

الإدعاء والتقول فن يستطيعه الكثير، لذا كان من المهم واللازم لكل من أراد أن يقنع الآخرين – بعد نفسه–بقضية من القضايا، لا يكفي أن يعتقد أنها حقا، بل لابد أن يضيف لها أمر آخر وهو الدليل على أن هذه الفكرة أو هذا التصور أو ذلك العمل هو فعلاً حقا .

وكلما كانت القضية اخطر واهم كنا بحاجة إلى أدلة أكثر وأعمق، وأيضا إذا كانت القضية تخاطب فئام مختلفة من الناس وعلى مختلف العصور والأزمان كانت بحاجة إلى أدلة متعددة ومتنوعة تخاطب العموم والخصوص من الناس، وعلى هذا فنقول إن جمع الأدلة وتنوعها يختلف باختلاف البيئات وباختلاف الفئة المستهدفة.

لقد كانت قضية البعث والنشور من القضايا الشائكة والتي يصعب قبولها بسهولة من الكفار، ووصل بهم الحال إلى نفي ذلك وتحدي الرسول الكريم– ﷺ – في ذلك ولعل القصة التي ذكرناها تبين ذلك ، ولما كانت هذه القضية (إحياء الموتى) قضية قديمة وقابلة للتكرار على مدار العصور والأزمان ولكونها ترتبط بأصول الايمان والاعتقاد وأن من نفاها بعد البيان له فهو كافر خارج من ملة الإسلام

[١] النمل

فقد تعامل القرآن الكريم مع تلك القضية بما تستحق فحشد لها من الأدلة العقلية الشيء الكثير، ومن الأدلة التي سردها القرآن :

الاستدلال بالذات:

" ونسي خلقه " فهو أقرب دليل لكل إنسان أنسيت كيف كنت وكيف بدأت وكيف خلقت ومن المنطقي أن الذي خلقك قادر على إعادتك ! !

الاستدلال بالخلق الأول:

" يحيها الذي أنشأها أول مرة " فالصعوبة تكمن دائما لأي أول مرة، فالصانع يتعب في المرة الأولى، وأما تكرار الصنعة فهو أسهل بكثير من أول مرة، هذا في حق المخلوقين أما الخالق سبحانه فكلا الأمرين (البدء والتكرار) عنده يسير فهم سبحانه " ليس كمثله شيء وهو السميع البصير "

الاستدلال بالمتضادات:

" الذي جعل لكم من الشجر الأخضر نارا " لقد اتفق عقلاء العالم على أن الشجر الأخضر لا يستخدم في النار ومن الصعب جداً إيقاده بل إن الشجر الأخضر طبيعته عكس طبيعة النار فهو يحتوي على الكثير من الماء والماء عكس النار الموقدة، فالذي جعل – بقدرته – من الشجر الأخضر ناراً (وهما ضدان) فهو قادر– سبحانه – على إعادة العظم الرميم.

الاستدلال بالأعظم على الأقل:

خلق السموات والأرض وهذه يدركها كل الناس؛ على اختلاف مشاربهم، فالراعي يدركها، والذي يعيش في المدن يدركها، والذي يصعد للفضاء يدركها والعالم يدركها، والجاهل يراها، فالسموات والأرض، من أبرز الآيات الظاهرة والمشيرة إلى شيء من قدرة الخالق سبحانه، فهل يكون "إعادة العظم الرميم " أصعب من خلق السموات والأرض ؟؟؟

الاستدلال بالكثرة على الآحاد:

كثرة خلق الله وتنوعه وتعدده بما يحير العقول ويبهرها فهو " خلاّق " فهو خالق ولا يزال خالق فالخلق يتجدد، كما أن تباين الخلق في كل أمر يشير وبوضوح إلى قدرة الخالق فل يعجز إعادة خلق البشر ؟؟؟

الاستدلال بالإرادة الكونية:

بين شيء من عظمة الخالق بأنه إذا أراد " شيئاً " أي "شيء " فهي نكرة فتعم " أي شيء " يكفي أن يقول له " كن " كلمة واحدة كافية ليكن ذلك " الشيء " فهو لا يعجزه " شيء " أي إنه إذا أراد إعادة الخلق فيكفي أن يقول " كن " فيحصل المطلوب ويحقق المراد .

هكذا استعرض القرآن الكريم الرد على الشبهة الشيطانية، لتكون منهجاً يسير عليه أهل الحق، و لا تزال هذه الأدلة وغيرها تستخدم في الرد على من ينكر البعث والنشور فتحقق المراد لكل من يريد الحق فيتبعه.

أما القضية الثانية أو المثال الثاني فهي قضية " ٱللَّهُ خَيْرٌ أَمَّا يُشْرِكُونَ " فهو مقارنة بين الله و " ما يشركون " أي كان أولئك، ونظرا ً لكونها قضية توحيد وبوابة دخول في الدين الصحيح ولأنها قابلة للتكرار على مدار الأزمان فقد حشد لها القرآن الكريم الكثير من الأدلة:

خلق السموات والأرض.

إنزال المطر من السماء وإنبات الزرع.

جعل الأرض قرار ومستقر، وجعل فيها الجبال الراسية والأنهار الجارية وأضاف بان جعل بين البحرين حاجزا .

إجابة دعوة المضطر وكشف السوء وجعل البشر يتناسلون فيخلف بعضهم بعضا حتى لا ينقطع الجنس البشري.

الهداية والإرشاد في ظلمات البر والبحر.

إرسال الرياح.

بداية الخلق ثم إعادته.

رزق البشر من السماء والأرض.

معرفة الغيب في السموات والأرض.

وهناك أمور كثيرة لا تحصى ولا تعد، وإنما أشار القرآن إلى أهم الأمور وأعظمها وأوضحها، وكان يكفي دليلاً واحداً أو دليلين ولكن الله له حكم لا يعرفها إلا هو سبحانه ولعل من تلك الحكم تربية الناس على حشد الأدلة الكثيرة للقضية الخطيرة والله أعلم.

إن حشد الأدلة وكثرتها تعطي فرصة كبيرة للمتحدث أن يختار منها ما يناسب المقابل وأن يتنقل بين تلك الأدلة وبحرية تامة بحيث يختار الدليل الأقرب لنفس المقابل والأكثر قبولاً لديه والأوضح في الاستدلال على القضية الأساسية، والعكس صحيح فإذا لم يكن لديك إلا دليلاً واحداً فستكون أسيراً لذلك الدليل مما يجعل الطعن فيه يعني الطعن في القضية الأساسية.

وعند حشد الأدلة لابد من ملاحظة:

الصدق في الدليل مهم كأهمية الصدق في القضية.

التنوع في الأدلة وعدم الأكتفاء بنوع واحد.

أن تكون مقتنعاً بالدليل فقناعتك أهم من قناعة المقابل.

الحرص على وضع تلك الأدلة بترتيب معين، وتصنيف يحقق الهدف المنشود، بأقصر طريق وأسرع وقت وأوفر جهد.

كم وكيف الأدلة يعتمد على القضية الأساسية وخطورتها، ومدى تجذرها في نفس المقابل.

نستطيع أن نقول بإجمال إنه يمكننا إتقان مهارة " حشد الأدلة " بعدة وسائل منها:

التعود على مناقشة المتحدثين عن أدلتهم وعدم الاستسلام.

دراسة الأدلة التي تستمع لها من حيث الصحة والدلالة والموافقة والمناسبة.

مراجعة القضايا المسلمة لديك، ومناقشة أدلتها مع نفسك والسعي في تكوين قاعدة أدلة عن كل قضاياك.

السعي في فتح آفاق جديدة، وأدلة جديدة من خلال النظر للموضوع من زاوية أخرى.

التدريب على حشد الأدلة من خلال البحث في قضايا معينة (مثل قضية الصلاة في القرآن) وحشد أدلتها وعرضها على من تثق بهم لإبداء الرأي فيها .

اختيار قضية معينة واطلب أدلتها من مجموعة من المختصين واجمعها ثم ادرسها .

التعود على تصنيف أدلة القضايا بناءاً على أسس معينة (مثل العمر الزمني للمقابل) والتأكد من وجود أدلة لكل صنف، وإذا لم يوجد اجتهد في إيجاد دليل.

حسن الاستماع والإصغاء للآخرين وجمع الأدلة التي يتحدثون بها لتكون أدلتك في المستقبل.

إن " حشد الأدلة " وحسن عرضها قد يكون سبباً رئيساً في قبول رأيك وإن كان الطرف الآخر أقرب إلى الصواب، كما أن قلة الأدلة وضعفها قد يكون سبباً في عدم الاقتناع بالقضية وإن كانت صواباً

الباب الأول

الفصل الثاني

مهارات تتعلق بطريقة الإقناع

من أهم الأسئلة التي يجب التفكير بها وملاحظتها بدقة:

كيف ستقنع المقابل بما تريد ؟

قد تكون متمكناً من المهارات السابقة ومجيداً لها في نفسك ، و يكون عرضك أو طريقتك في الإقناع طريقة باهته ضعيفة لا ترتقي على مستوى ما لديك مهارات مما يجعل المقابل لك لا يتقبل منك الفكرة أو لا يقتنع بها وسبب ذلك هو طريقة عرضك وأسلوبك في الإقناع ، وكم رأينا مدرسين وأساتذة في الجامعات لديهم من المادة العلمية الجيدة ويمتلكون من المهارات الفنية الشيء الكثير ولكن ينقصهم مهارات التوصيل أو إيصال المعلومات والمهارات إلى المستقبلين فيضعف موقفهم ويتحدث الطلاب عن ضعفهم ، وفي المقابل نجد ممن لا يملكون المادة العلمية ما يمتلكه الفريق الأول ومهاراتهم الفنية اقل بكثير من الفريق الأول ولكنهم ينجحون في كسب قلوب الطلاب من حيث قدرتهم على إيصال المعلومة وتفاعل الطلاب معهم بل ربما يصل الحال إلى أن يكون صاحب الباطل لديه من المهارات ما يتفوق به على صاحب الحق فيحسن العرض بينما يكون صاحب الحق متفرجاً أو قل ليس لديه حيلة فتكون النتيجة هي تفوق صاحب الباطل مع أنه على باطل ولعل هذا جزء من حديث المصطفى ﷺ حيث يقول : " إنما أنا بشر ، وإنكم تختصمون إلي ، ولعل بعضكم أن يكون ألحن بحجته من بعض ، وأقضي له على نحو مما أسمع ، فمن قضيت له من حق أخيه شيئًا فلا يأخذ ، فإنما أقطع له قطعة من النار".[١]

---

[١] البخاري ٦٩٦٧

هكذا تكون الأمور مع سيد البشر فبسب " ألحن بحجته " النتيجة المنطقية " وأقضي له " فتفوقه في لحن الحجة جعله منتصراً وإن لم يكن على حق مع أن المتحدث ﷺ الذي يوحى إليه، فمن باب أولى غيره من البشر.

من اجل هذا وغيره فإن الحديث عن مهارات طريقة الإقناع (وهي المهارات التي تتعلق بالمرسل بعد التهيئة النفسية والإعداد للموضوع) مهم جداً وحيوي وربما يأخذ مساحة واسعة ومهارات متنوعة ولتسهيل ذلك فقد قسمت تلك المهارات على النحو التالي:

أ / مهارات قبلية:

١. اختيار الوقت المناسب
٢. الموافقة.
٣. التفرد.
٤. السبق.

ب / مهارات حوارية:

١. التدرج
٢. التنزل (الموافقة المبدئية).
٣. أشعره بحبك له.

٤. الإنصات.

٥. لا تغضب.

٦. تطهير اللسان.

٧. الحجة الدامغة.

٨. ناقش الأفكار لا الأفراد.

٩. (الأسر) كن آسراً للقلوب.

١٠. المرونة.

١١. التركيز.

ج / مهارات ختامية:

١. الحرية.

٢. قبول الحق والعذر.

٣. التحدي.

٤. قبول الحق والاعتذار

وإلى تفصيل تلك المهارات

١/ اختيار الوقت المناسب

قال تعالى:

﴿قَالَ مَوْعِدُكُمْ يَوْمُ الزِّينَةِ وَأَن يُحْشَرَ النَّاسُ ضُحًى﴾ [١]

يُرسل الله – تعالى – موسى – عليه السلام – إلى أعتى أهل الأرض في زمانه فرعون ، فيدعوه إلى الله فيأبى فرعون ويطلب من موسى . عليه السلام . آية تدل على صدقه فيخرج له موسى . عليه السلام . يده فتصبح بيضاء ناصعة من غير أذى ويلقى عصاه فتتحول إلى ثعبان يجري .

" إن هذا إلا سحر " هكذا كان رد فرعون على موسى – عليه السلام– وإن لدينا سحرة أفضل منك فاجعل بيننا وبينك موعداً يتبارى سحرتنا معك والطاعة لمن غلب.

فيكون رد موسى . عليه السلام . بأن يكون الموعد يوم العيد (يوم الزينة) حيث الناس جميعاً مجتمعين في مكان عام يشاهد ون فيه هذه المباراة الفاصلة، وأن يكون موعدها الضحى في وسط النهار.

ويجتمع الناس كل الناس لأنه يوم عيد فلا يتخلف أحد، كما أن الوقت هو وسط النهار حيث الشمس مشرقة والنور واضح والكل ظاهر.

وتبدأ المباراة، يترك الخيار لموسى – عليه السلام – أن يبدأ هو أو يبدأ السحرة قبله ، فيقول " بل ألقوا " فيلقي سحرة فرعون ما لديهم فيُخيل إلى الناس أن العصي تسعى أمامهم فينبهرون جميعاً بما فيهم موسى –عليه السلام – ويدخل في نفسه الخوف فيطمئنه ربه .

---

[١] طه ٥٩

ويلقي موسى – عليه السلام – عصاه فإذا هي ثعبان حقيقي يلتقط جميع ما ألقاه السحرة وتظهر حقيقة كذب السحرة وصدق موسى – عليه السلام – .

والنتيجة أن أول من آمن بموسى – عليه السلام – هم السحرة الذين كانوا يسعون في الفوز بمكافأة فرعون ويجتهدوا في هزيمة موسى – عليه السلام – بل وأصبحوا من أكثر الناس إيماناً حتى أن فرعون هددهم بقطع الأيدي والأرجل من خلاف والصلب على جذوع النخل ولم يردهم ذلك التهديد عن المضي في إيمانهم والصبر على ذلك حتى كانوا أول من عُذب بهذه الطريقة.

الإيضاح:

الوقت أو الزمن عامل مهم جداً في قبول أو رفض الأفكار الإطروحات ذلك أن النفس البشرية لها أوقات وأحوال تتقبل فيها أمر دون آخر فليس كل الوقت مناسب وليس كل الوقت تكون النفس متهيئة للقبول فكم من المشاكل والعقبات والمشاغل ما تكون سبباً في الانشغال وعدم التركيز إلا في القضية الحالية.

ليس هذا فحسب بل ثمة أمر آخر وهو اختيار الوقت المناسب ليس للفرد فقط وغنما للمجتمع أو البيئة القريبة فبعض المواضيع ليس من المناسب التطرق لها حالياً وبمعنى آخر ليس هذا هو الوقت المناسب لطرحها على الملأ وبصورة واسعة بل إن طرحها الآن سيكون سباباً في رفضها كلياً وإغلاق الباب نهائياً لذلك الموضوع ولتلك الفكرة.

وتاريخ التشريع الإسلامي من اكبر الشواهد على ذلك، فليس كل التشريع نزل في وقت واحد، وليست كل الأوامر والواجبات والمنهيات جاءت دفعة واحدة، وإنما كان التشريع ينزل بما يناسب الزمن الذي يعيشه المجتمع والصحابة – رضوان الله عليهم أجمعين – والظروف المحيطة بهم والوضع النفسي والتهيئة الإيمانية لقبول التشريع ، فمن المهم تبليغ الرسالة ولكن الأهم هو أن تكون النفوس والظروف متهيئة لقبول التشريع والالتزام به من اجل تطبيقه على ارض الواقع وفي الحياة اليومية ، ولعل من أدلة ذلك حديث عائشة – رضي الله عنهما –:

فقد جاءها عراقي فقال : أي الكفن خير ؟ قالت : ويحك وما يضرك . قال : يا أم المؤمنين أريني مصحفك ، قالت : لم ؟ قال : لعلي أؤلف القرآن عليه ، فإنه يقرأ غير مؤلف ، قالت : وما يضرك أيه قرأت قبل ، إنما نزل أول ما نزل منه سورة من المفصل ، فيها ذكر الجنة والنار ، حتى إذا ثاب الناس إلى الإسلام نزل الحلال والحرام ، ولو نزل أول شيء : لا تشربوا الخمر ، لقالوا : لا ندع الخمر أبدا ، ولو نزل : لا تزنوا ، لقالوا : لا ندع الزنا أبدا ، لقد نزل بمكة على محمد ﷺ وإني لجارية ألعب : ﴿ بل الساعة موعدهم والساعة أدهى وأمر ﴾ . وما نزلت سورة البقرة والنساء إلا وأنا عنده، قال: فأخرجت له المصحف، فأملت عليه آي السورة[1]

هكذا اقتضت الحكمة الربانية ففي البداية سور من المفصل وتركيز على قضية الإيمان والربط بالخالق الديان حتى (إذا ثاب الناس إلى الإسلام) وهذا يحتاج إلى زمن ووقت والذي يعرف ذلك ويحدده هو الذي خلق النفس البشرية – سبحانه – ، وفعلاً حصل ذلك فما عن نزل الحرام والحلال إلا والنفوس مستعدة ومتهيئة فكانت الاستجابة وتحقق المراد ، ولاحظ قولها – رضي الله عنهما – : " ولو نزل أول شيء : لا تشربوا الخمر ، لقالوا : لا ندع الخمر أبدا ، ولو نزل : لا تزنوا ، لقالوا : لا ندع الزنا أبدا" إنها تتحدث عن أفضل جيل بشري بقيادة أفضل الخلق ومع هذا فالنتيجة المتوقعة أن لا يستجيبوا !! نعم لقالوا : لا ندع الزنا ولا ندع شرب الخمر فتلك قضايا مترسخة في النفوس

[1] البخاري ٤٩٩٣

فتحتاج إلى وقت لقلعها أي أن الوقت ليس مناسباً لهذا الأمر فالنفوس لم تثب إلى الإسلام ، فمن حكمة الباري سبحانه تأخير تلك الأوامر والنواهي لتحقق المطلوب وهو الاستجابة والقبول .

وهذه القضية معروفة على تاريخ البشرية فقبول التغيير وقبول الأفكار لابد أن يسبقه تمهيد ، وحتى الحروب لها أوقاتها المناسبة فكم من المعارك كان أحد أسباب انتصار أبطالها اختيار الوقت الناس ، وفي المقابل كم من المعارك كان احد أسباب هزائمها عدم اختيار الوقت الناس ، بل كم من المناظرات والحوارات كان سبب نجاحها هو حسن اختيار الوقت المناسب وأخرى على العكس تماماً فشلت بسبب عدم اختيار الوقت المناسب .

وفي عصرنا الحاضر تطور هذا الموضع وأخذ أبعاداً كثيرة ودراسات عديدة ، فكل من يريد تقديم أمر للناس أو يطرح فكرة أو منتج لابد أن يكون احد الأسئلة الرئيسة هو: ما هو الوقت المناسب ؟ ، وأصبح هناك مراكز تهتم بهذه القضية خاصة إذا كانت تتعلق بتغيير أفكار وهز معتقدات وتغيير عادات لدى أفراد أو مجتمعات ، ولعل ما نعايشه من تغييرات في مجتمعنا وما نلاحظه من زرع لسلوكيات من غيرنا وقبول الكثير منا لذلك في هذا الوقت بالذات يعطي مؤشراً واضحاً على أن أؤلئك درسوا الموضوع واجتهدوا في اختيار الوقت المناسب بحيث لا يكون الرفض الاجتماعي قوي

.

ولو عدنا إلى موسى – عليه السلام – فقد كان يسعى لإيصال رسالته لكل الناس ، وأن تكون نفوسهم مهيأة للاستماع منه ولهذا كان يحتاج الوقت الكافي لعرض ما عنده في وضح النهار لأن الآيات التي

كانت معه يحتاج على نهار ، وفي المقابل كان بحاجة إلى إثبات بطلان ما يدعيه فرعون ومن معه من سحر وبهتان ، فكان أنسب وقت هو " يوم الزينة " وفي الضحى " بل وتوقيت آخر في ترتيب العرض فجعل السحرة في البداية ليظهر سحرهم أمام الناس فيستعدوا لما عند موسى – عليه السلام وكذلك ليظهر الفرق الواضح بين كذب السحرة وصدق موسى – عليه السلام – ، لقد كان لاختيار الوقت في قصة موسى – عليه السلام – أثر كبير في الاستماع له وعرض ما لديه وهذا ما يريده موسى – عليه السلام – تماماً .

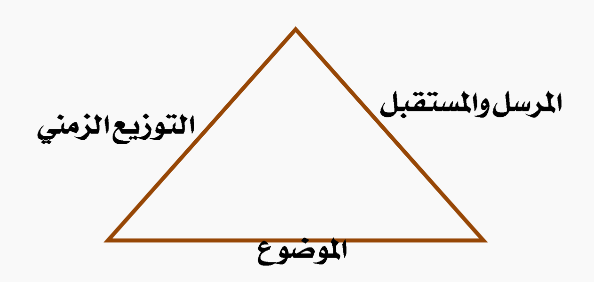
الحديث عن اختيار الوقت المناسب يتضمن ثلاثة أوقات:

مناسبة الوقت للوضع العام على مستوى المجتمع أو البيئة القريبة.

مناسبة الوقت للمرسل وللمتحدث إليه (المستقبل) والفئة المستهدفة.

مناسبة توزيع فقرات الموضوع (الفكرة والأدلة) ومراعاة مدة كل جزئية منها .

ويمكننا توضيح مثلث اختيار الوقت على الشكل التالي:



وللتعرف على مدى تمكنك من هذه المهارة لديك: راجع ملحق الاختبارات رقم

١٤

بعدها لابد من تطوير مهاراتك في " اختيار الوقت "، من خلال:

- تعرف على نقاط القوة لديك وحاول تعزيزيها .
- تعرف على نقاط الضعف لديك واجتهد في معالجتها .

أما وسائل وأساليب تعينك – بعد الله – على اكتساب المهارة، فمن أهمها :

١ . قراءة قصص السابقين واللاحقين.

٢ . ملاحظة التغيرات في حياة الناس والمحيطين بك ومدى تقبلهم للأفكار الجدية في وقت دون آخر والسعي في دراسة سبب القبول في ذلك الوقت.

٣ . التدريب على مثلث اختيار الوقت في كل قضية تود مناقشتها أو الحوار فيها .

٤ . اسأل غيرك عن مناسبة الوقت لبعض القضايا ثم جرّب طرحها ولاحظ النتائج.

٥ . اختر وقتاً تتوقع انه مناسباً، ثم ناقش غيرك (وخاصة الصرحين معك) عن مناسب الوقت .

٦. ضع خطة زمنية مقترحة ومكتوبة لمواضيع قد لا تكون مقبولة حالياً، ثم تابع ذلك وراجع خطتك ومدى مطابقتها على ارض الواقع .

٧. طبق على نفسك من حيث قبول فكرة حالياً كنت ترفضها سابقاً وتعرف على التغير الذي حصل لديك ومراحله الزمنية، ثم تذكر بأن غيرك قد يكون مثلك .

إن زرع القناعات مثل زرع الأرض تحتاج إلى زمن معين وظرف معين لتؤتي أكلها بإذن ربها ، كما أن قطف الثمرة له زمن ووقت محدد لا ينبغي تجاهله أو التساهل فيه لست أنت من تحدده بل هو من عند الله العزيز الحكيم وعليك معرفته والالتزام به ، كذلك قناعتنا لابد أن تكون في زمن معين ووقت محدد فليس كل موضوع مناسب لكل وقت فلكل قضية وقتها وزمنها الذي يغلب على الظن مناسبته لها ومن لم يحسن اختيار الوقت المناسب فقد تكون النتيجة عكسية فبدل القبول يكون الرفض مما يجعل القضية أصعب حالياً ومستقبلاً لذا قال علماؤنا : من استعجل ثمرة قبل أوانها عُوقب بحرمانها .

٢ / الموافقة

قال تعالى :

وَإِلَى مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ وَلَا تَنْقُصُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ إِنِّي أَرَاكُمْ بِخَيْرٍ وَإِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ مُحِيطٍ (٨٤) وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ (٨٥) بَقِيَّةُ اللَّهِ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ وَمَا أَنَا عَلَيْكُمْ بِحَفِيظٍ (٨٦) قَالُوا يَا شُعَيْبُ أَصَلَاتُكَ تَأْمُرُكَ أَنْ نَتْرُكَ مَا يَعْبُدُ آبَاؤُنَا أَوْ أَنْ نَفْعَلَ فِي أَمْوَالِنَا مَا نَشَاءُ إِنَّكَ لَأَنْتَ الْحَلِيمُ الرَّشِيدُ (٨٧) قَالَ يَا قَوْمِ أَرَأَيْتُمْ إِنْ كُنْتُ عَلَى بَيِّنَةٍ مِنْ رَبِّي وَرَزَقَنِي مِنْهُ رِزْقًا حَسَنًا وَمَا أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَى مَا أَنْهَاكُمْ عَنْهُ إِنْ أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ (٨٨)".[1]

"يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ (٢) كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ (٣)".[2]

أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنْسَوْنَ أَنْفُسَكُمْ وَأَنْتُمْ تَتْلُونَ الْكِتَابَ أَفَلَا تَعْقِلُونَ".[3] (٤٤)

قيل لأسامة ابن زيد– رضي الله عنه – : ألا تدخل على عثمان رضي الله عنه فتكلمه ؟ فقال: أترون أني لا أكلمه إلا أسمعكم؟ والله! لقد كلمته فيما بيني وبينه. ما دون أن أفتتح أمرا لا أحب أن أكون أول من فتحه. ولا أقول لأحد، يكون علي أميرا: إنه خير الناس . بعدما سمعت رسول الله ﷺ يقول " يؤتى بالرجل

---

[1] هود

[2] الصف

[3] البقرة ٤٤

يوم القيامة. فيلقى في النار . فتندلق أقتاب بطنه . فيدور بها كما يدور الحمار بالرحى . فيجتمع إليه أهل النار . فيقولون: يا فلان ! مالك ؟ ألم تكن تأمر بالمعروف وتنهى عن المنكر؟ فيقول: بلى . قد كنت آمر بالمعروف ولا آتيه، وأنهى عن المنكر وآتيه ".[1]

الإيضاح:

الفصام النكد (مخالفة الفعل للقول) فهو العائق الكبر أمام المقابل ليستجيب لما تقول وما تطرح، كم من السلوكيات منعت المقابل من الاستجابة وكم من الأفعال منعت أقوال وكم من تصرفات صدت عن الدخول إلى القلوب.

ولعل هذا من الأسرار الربانية في إرسال الرسل والأنبياء ، فالرسالة تبقى نظرية بلا تطبيق فتكون الاستجابة لها ضعيفة مهما كانت جميلة ، ولكن حين يكون معها مطبق وعامل يمارس تلك الرسالة ويحولها إلى واقع عملي أمام الناس فهذا بلا شك سيكون من أكبر الدوافع للاقتناع بالفكرة والرسالة والسعي في تطبيقها على ارض الواقع ، ومن هنا كان الرسل لا يخالفون كما قال تعالى عن شعيب – عليه السلام – : " وَمَا أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَى مَا أَنْهَاكُمْ عَنْهُ " أي لا أريد أن أخالف ما ادعوكم إليه من القول بل قولي متطابق مع عملي وكأنه يقول تلك منقصة في العبد فمن باب أولى لا تكون في الرسل والأنبياء . وكذلك من سار على طريق الرسل والأنبياء يجتهد في مطابقة القول مع العمل

[1] مسلم ٧٤٨٣

فهذا الحسن البصري إمام التابعين في البصرة في زمانه مما ذكر عنه صاحب " سير أعلام النبلاء ":

حَدَّثَنَا خَالِدُ بنُ صَفْوَانَ، قَالَ:لَقِيْتُ مَسْلَمَةَ بنَ عَبْدِ المَلِكِ، فَقَالَ: يَا خَالِدُ، أَخْبِرْنِي عَنْ حَسَنِ أَهْلِ البَصْرَةِ قُلْتُ: أَصْلَحَكَ اللهُ، أُخْبِرُكَ عَنْهُ بِعِلْمٍ، أَنَا جَارُهُ إِلَى جَنْبِهِ، وَجَلِيْسُهُ فِي مَجْلِسِهِ، وَأَعْلَمُ مَنْ قِبَلِي بِهِ: أَشْبَهُ النَّاسِ سَرِيْرَةً بِعَلاَنِيَةٍ، وَأَشْبَهُهُ قَوْلاً بِفِعْلٍ، إِنْ قَعَدَ عَلَى أَمْرٍ، قَامَ بِهِ، وَإِنْ قَامَ عَلَى أَمْرٍ، قَعَدَ عَلَيْهِ، وَإِنْ أَمَرَ بِأَمْرٍ، كَانَ أَعْمَلَ النَّاسِ بِهِ، وَإِنْ نَهَى عَنْ شَيْءٍ، كَانَ أَتْرَكَ النَّاسِ لَهُ، رَأَيْتُهُ مُسْتَغْنِياً عَنِ النَّاسِ، وَرَأَيْتُ النَّاسَ مُحْتَاجِيْنَ إِلَيْهِ.[1]

وقد حذر القرآن الكريم من تلك الصفة المذمومة ليس لهذه الأمة المحمدية فقط بل ولجميع الأمم فيقول تعالى لبني اسرائيل: " أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنْسَوْنَ أَنْفُسَكُمْ وَأَنْتُمْ تَتْلُونَ الْكِتَابَ أَفَلَا تَعْقِلُونَ (٤٤)".[2]

، فهل يعقل أن يأمر الإنسان الآخرين بالنجاة وينسى نفسه !! يقول الشيخ بن سعدي في تفسيره لهذه الآية : " أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ ﴾ أي: بالإيمان والخير ﴿ وَتَنْسَوْنَ أَنْفُسَكُمْ ﴾ أي: تتركونها عن أمرها بذلك، والحال: ﴿ وَأَنْتُمْ تَتْلُونَ الْكِتَابَ أَفَلا تَعْقِلُونَ ﴾ وسمى العقل عقلا لأنه يعقل به ما ينفعه من الخير، وينعقل به عما يضره، وذلك أن العقل يحث صاحبه أن يكون أول فاعل لما يأمر به، وأول تارك لما ينهى عنه، فمن أمر غيره بالخير ولم يفعله، أو نهاه عن الشر فلم يتركه، دل على عدم عقله وجهله، خصوصا إذا كان عالما بذلك، قد قامت عليه الحجة.[3]

[1] سير اعلام النبلاء ج ٤ ترجمة رقم ٢٢٣
[2] البقرة
[3] بن سعدي ص ٥١

كما جاءت أحاديث تبين خطورة هذا الموضوع وعاقبته، كما في حديث الذي يدور كما يدور الحمار و كم هي صورة قبيحة لذلك الرجل في جهنم، حتى أن أهل النار أصبحوا ينظرون إليه ويستغربون من مكانه وكان المفترض أن يكون في الجنة وليس في النار، ولكنه أجابهم بما لم يعرفوه عنه ، ذلك أنه كان يقول ما لا يفعل ، ويفعل خلاف ما يقول ، فالنتيجة أن يحصل على خلاف ما يقول واشد من ذلك أنه أصبح يدور وكأنه حمار لأن الحمار يفعل ما لا يعقل وهذا يفعل ما لا يعقل.

عن أنس بن مالك قال : قال رسول الله ﷺ : ((مررت ليلة أسري بي على قوم تقرض شفاههم بمقاريض من نار ، قال : قلت : منْ هؤلاء ؟ قال : خطباء من أهل الدنيا ، كانوا يأمرون الناس بالبر وينسون أنفسهم وهم يتلون الكتاب أفلا يعقلون ؟))[1] .

وقد عبر احد الشعراء (أبو الأسود الدؤلي) عن تلك الصفة بقوله :

يا أيها الرجل المعلم غيره	هلا لنفسك كان ذا التعليم
لا تنه عن خلق وتأتي مثله	عار عليك إذا فعلت عظيم
أبدأ بنفسك فإنهها عن غيها	فإذا أنتهت عنه فأنت حكيم
فهناك تقبل إن وعظت ويقت	بالقول منك وينفع التعليم
تصف الدواء لذي السقام من الضنا	كيما يصح به وأنت سقيم

[1] احمد بن حنبل –المسند –ج٣-١٢١، أبو نعيم في الحلية ٨ / ٤٥ ، قال الهيثمي " : وأحد أسانيد أبي رجاله رجال الصحيح

إن عموم الناس تقتنع بالأفعال أكثر من الأقوال ، والتاريخ يشهد بأن بعض الناس بل وبعض القرى والمدن بأكملها اقتنعت بالإسلام لأنهم شاهدوا السلوك العملي التطبيقي للإسلام لبعض المسلمين ، وفي المقابل لم يقتنع بعض الناس بالإسلام نتيجة للسلوك الخاطئ لبعض المسلمين، ومما أذكره في هذا المجال أننا وفي صيف عام ١٤٢٤ هـ وفي وسط العاصمة التشيكية براغ كان لدينا دورة شرعية لمجموعة من المسلمين وغيرهم ، وأثناء حديثنا في الدورة ، استأذن احدهم ثم قال : يا أستاذ ، كلامك جميل وما تذكره يشرح الصدر ولكن ثمة أمر يقلقني كثيرا أثناء حديثك ! !

قلت: ما هو؟

قال: إني أرى الكثير ممن هم أمثالكم (يقصد في لون البشرة) يدخلون إلى هذا المركز ويترددون عليه، وحين أتابع سلوكهم أراه مختلفاً تماماً عما تذكره وتدعو إليه، فإذا كان الإسلام كما تذكر وتتحدث فلماذا لا يلتزم به هؤلاء ولماذا لا يطبقونه على أنفسهم لكي يحصلوا على ما ذكرته من الراحة والسعادة والاطمئنان وغير ذلك؟

وقد كان هذا السؤال محرجاً جداً، ويصعب الإجابة عليه وإقناع المقابل، فأجبته بما فتح الله عليّ وهو بيان الفرق بين الإسلام وبين ممارسات بعض المسلمين وأنها لا تمثل حقيقة الإسلام وأظنه اقتنع بما ذكرت واستمر معنا في حضور الدورة حتى آخرها

وهناك شبهة يحتج بها هنا فيقول البعض أنا لا آمر بالمعروف ولا أنهى عن المنكر حتى أكون عاملاً به ، خوفاً من الدخول في آيات الوعيد التي أشرنا إلى بعضها .

ولنترك الإمام ابن كثير يجيب عن هذه الشبهة في تفسيره لقول الله تعالى : " أتأمرون الناس بالبر وتنسون أنفسكم . . " الآية يقول ابن كثير : والغرض أن الله تعالى ذمهم على هذا الصنيع ونبههم على خطئهم في حق أنفسهم، حيث كانوا يأمرون بالخير ولا يفعلونه، وليس المراد ذمهم على أمرهم بالبر مع تركهم له، بل على تركهم له، فإن الأمر بالمعروف معروف وهو واجب على العالم، ولكن الواجب و الأولى بالعالم أن يفعله مع أمرهم به، ولا يتخلف عنهم، كما قال شعيب، عليه السلام: ﴿ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَى مَا أَنْهَاكُمْ عَنْهُ إِنْ أُرِيدُ إِلا الإِصْلاحَ مَا اسْتَطَعْتُ وَمَا تَوْفِيقِي إِلا بِاللَّهِ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ ﴾ [هود: ٨٨]. فَكُلٌّ من الأمر بالمعروف وفعله واجب، لا يسقط أحدهما بترك الآخر على أصح قولي العلماء من السلف والخلف. وذهب بعضهم إلى أن مرتكب المعاصي لا ينهى غيره عنها، وهذا ضعيف، وأضعف منه تمسكهم بهذه الآية؛ فإنه لا حجة لهم فيها . والصحيح أن العالم يأمر بالمعروف، وإن لم يفعله، وينهى عن المنكر وإن ارتكبه، قال مالك عن ربيعة: سمعت سعيد بن جبير يقول له: لو كان المرء لا يأمر بالمعروف ولا ينهى عن المنكر حتى لا يكون فيه شيء ما أمر أحد بمعروف ولا نهى عن منكر. وقال مالك: وصدق من ذا الذي ليس فيه شيء ؟ قلت ولكنه –والحالة هذه–مذموم على ترك الطاعة وفعله المعصية، لعلمه بها ومخالفته على بصيرة، فإنه ليس من يعلم كمن لا يعلم.[1]

[1] ابن كثير حـ ١ ص ٢٤٧

والكلام حول هذا الموضوع طويل وكثير ولكن أظن أن ما ذكرناه كافياً لبيان أهمية مطابقة القول العمل في الإقناع وخطورة المخالفة بينهما .

إذا أردت أن تعرف عن مدى التزامك بالموافقة وترك المخالفة راجع ملحق الاختبارات رقم ١٥

ومن اجل الارتقاء بالنفس نحو " الموافقة " فإليك بعض الوسائل المعينة – بعد الله :-

١. التذكير الذاتي بأهمية العمل والتطبيق الفعلي.
٢. الحرص على تطبيق كل ما تسمع بقدر الاستطاعة مهما كان الأمر حتى لو كان صغيرا .
٣. المراجعة الذاتية بين فترة وأخرى للسلوكيات الشخصية ومدى مطابقتها لما تحمله من مبادئ وقيم فردية أو جماعية.

٤. التدريب على السعي في التطبيق العملي للقضية التي ستتحدث عنها، وإن لم تطبق فلديك السبب المقنع لتقصيرك في التطبيق.

٥. اسأل نفسك هذا السؤال: لماذا لا أطبق ما أقول ؟ في كل قضية أو سلوك.

٦. كثرة الدعاء والالتجاء إلى الله وطلب العون منه " اللهم أرنا الحق حقاً وارزقنا إتباعه وأرنا الباطل باطلاً وارزقنا اجتنابه "

٧. تعاون مع بعض المقربين لك لرصد سلوكك ومدى مطابقته لما تقوله.

٨. البحث عن الأشخاص الملتزمين بـ "الموافقة " والاحتكاك معهم فالصاحب ساحب كما يقولون.

٩. قراءة قصص ومواقف القدماء والمعاصرين وحتى غير المسلمين الناجحين في تطبيق " الموافقة".

١٠. تخيل صورتك وأنت تدعو إلى ما لا تعمل وتطبق، ثم ضع نفسك مكان المقابل وتخيل أن يسمع كلاماً ثم يرى أفعالاً تخالف هذا الكلام، ماذا ستقول عنه؟

٣ / التفرد

" وَإِذَا تُتْلَى عَلَيْهِمْ آيَاتُنَا بَيِّنَاتٍ قَالُوا مَا هَذَا إِلَّا رَجُلٌ يُرِيدُ أَنْ يَصُدَّكُمْ عَمَّا كَانَ يَعْبُدُ آبَاؤُكُمْ وَقَالُوا مَا هَذَا إِلَّا إِفْكٌ مُفْتَرًى وَقَالَ الَّذِينَ كَفَرُوا لِلْحَقِّ لَمَّا جَاءَهُمْ إِنْ هَذَا إِلَّا سِحْرٌ مُبِينٌ (٤٣) وَمَا آتَيْنَاهُمْ مِنْ كُتُبٍ يَدْرُسُونَهَا وَمَا أَرْسَلْنَا إِلَيْهِمْ قَبْلَكَ مِنْ نَذِيرٍ (٤٤) وَكَذَّبَ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ وَمَا بَلَغُوا مِعْشَارَ مَا آتَيْنَاهُمْ فَكَذَّبُوا رُسُلِي فَكَيْفَ كَانَ نَكِيرِ (٤٥) قُلْ إِنَّمَا أَعِظُكُمْ بِوَاحِدَةٍ أَنْ تَقُومُوا لِلَّهِ مَثْنَى وَفُرَادَى ثُمَّ تَتَفَكَّرُوا مَا بِصَاحِبِكُمْ مِنْ جِنَّةٍ إِنْ هُوَ إِلَّا نَذِيرٌ لَكُمْ بَيْنَ يَدَيْ عَذَابٍ شَدِيدٍ (٤٦)"[١]

أبي بن خلف وعقبة بن أبي معيط كانا متحالفين، وكان عقبة لا يقدم من سفر إلا صنع طعاماً فدعا إليه أشراف قومه، وكان يكثر مجالسة النبي – ﷺ – ، فقدم من سفره ذات يوم فصنع طعاماً فدعا الناس (وكان أبي بن خلف غائباً) ودعا رسول الله – ﷺ – إلى طعامه ، فلما قُرِّب الطعام قال رسول الله – ﷺ– : ما أنا بآكل من طعامك حتى تشهد أن لا إله إلا الله وأني رسول الله ، فقال عقبة : أشهد أن لا اله إلا الله وأن محمداً رسول الله ، فأكل رسول الله – ﷺ – من طعامه .

فلما أخبر قدم أبي بن خلف بقصة إسلام عقبة أتاها وقال له: صبأت يا عقبة؟ فقال: والله ما صبأت ولكن دخل علي رجل فأبى أن يطعم من طعامي إلا أن أشهد له، فاستحيت أن يخرج من بيتي ولم يطعم، فشهدت له وطعم. فقال أبي: ما أنا بالذي أرضى عنك أبداً إلا أن تأتيه فتبزق في وجهه وتطأ عنقه.

---

[١] سبأ

فذهب عقبة إلى رسول الله ﷺ ففعل ما طلبه منه عقبه فلم يزد النبي ﷺ على أن مسح وجهه وقال : لا ألقاك خارجاً من مكة إلا عَلَوتُ رأسك بالسيف . فلما كان يوم بدر وخرج أصحابه أبى أن يخرج وقال قد وعدني هذا الرجل إن وجدني خارجا من جبال مكة أن يضرب عنقي صبرا فقالوا لك جمل أحمر لا يدرك فلو كانت الهزيمة طرت فخرج معهم فلما هزم المشركون وحل به جملة في جدد من الأرض فأخذ أسيرا فضرب النبي ﷺ عنقه صبرا وكانت هذه سبب نزول قوله تعالى : " وَيَوْمَ يَعَضُّ الظَّالِمُ عَلَى يَدَيْهِ يَقُولُ يَا لَيْتَنِي اتَّخَذْتُ مَعَ الرَّسُولِ سَبِيلًا (٢٧) " [١]

الإيضاح:

إنه أحد الأساليب القرآنية في الرد على الشبهات ودحرها وإقناع الناس بعدم صحتها ، فهاهم كفار قريش يتهمون الرسول ﷺ : " يُرِيدُ أَنْ يَصُدَّكُمْ عَمَّا كَانَ يَعْبُدُ آبَاؤُكُمْ " [٢] ويقولون عن القرآن : " إِفْكٌ مُفْتَرًى " [٣] ويذكرون تعليلاً عليلاً : " إِنْ هَذَا إِلَّا سِحْرٌ مُبِينٌ " [٤] ثم يبدأ القرآن الكريم في الرد عليهم ، ومن ضمن طرق الرد ولتتم القناعة الكاملة لكل واحد منهم : " أَنْ تَقُومُوا لِلَّهِ مَثْنَى وَفُرَادَى " وهي

[١] سورة الفرقان، القرطبي جـ ١٣ ص ٢٥

[٢] سبأ ٤٣

[٣] سبأ ٤٣

[٤] سبأ ٤٣

دعوى للتجرد والتفكير بدون مؤثرا خارجية من بقية الناس والأصحاب إما مثنى أي اثنين مع بعض أو " فرادى " أي كل واحد لوحدة ثم يمعن النظر ويتأمل ويراجع نفسه ويحاور ذاته حول الشبهة الشيطانية ، ثم يعرض القرآن النتيجة المتوقعة والتي لا تقبل الجدل وهي : " مَا بِصَاحِبِكُمْ مِنْ جِنَّةٍ "[1] فصاحبكم وهو الرسول ﷺ لا يمكن أن يكون مجنوناً فلو استرجع كل واحد منكم حياته ﷺ قبل البعثة وتصرفاته وأعماله لأيقن بأنه ليس بمجنون ، وحتى أقواله وأفعاله ﷺ بعد البعثة والتي كلكم يشاهدها ويعايشها ويتعامل معها تعطي دليلاً قاطعاً على كذب هذه الإدعاء وما هي إلا شبهة ماكرة من أجل الصد عن الحق .

مهارة " التفرد " تعني التفكير في اختيار الطريقة الأنسب من حيث عدد المستمعين والمحاورين في القضية ، فليس صحيحاً أن يكون الطرح جماعياً دائما وليكن نصب أعيننا الهدف المنشود أما الطريقة فهي قابلة للتغيير بحسب ما يستجد من ظروف وأحوال ، فمن المناسب (أو النسب) أحياناً أن يكون الطرح فردياً لشخص بعينه كما حدث في الرد القرآني فالاجتماع قد يشوش الفكر كما ذكر ذلك الشوكاني في تفسيره لآية سبأ فقد قال : ﴿ قُلْ إِنَّمَا أَعِظُكُمْ بواحدة ﴾ أي : أحذركم ، وأنذركم سوء عاقبة ما أنتم فيه ، وأوصيكم بخصلة واحدة ، وهي : ﴿ أَن تَقُومُواْ لِلَّهِ مثنى وفرادى ﴾ هذا تفسير للخصلة الواحدة ، أو بدل منها ، أي : هي قيامكم وتشميركم في طلب الحقّ

[1] سبأ ٤٦

بالفكرة الصادقة متفرقين اثنين اثنين ، وواحداً واحداً ، لأن الاجتماع يشوّش الفكر . وليس المراد القيام على الرجلين ، بل المراد القيام بطلب الحقّ ، وإصداق الفكر فيه .أ هـ[1] .

الكثير من الناس يتأثرون بالآخرين وتتحتم عليهم الظروف أحيانا بقبول قضية ما أو طرح معين بسبب وجود آخرين وبمعنى آخر " يحرج " أمامهم فيقبل دون أن يقتنع فما أن ينتهي الاجتماع أو المؤثر إلا ويرجع إلى حقيقته ، وهذا ما حدث مع عقبة وأبي فقد كان نطق عقبة بالشهادة من باب المجاملة والإحراج وليس قناعة ودليل ذلك قوله : فاستحيت أن يخرج من بيتي ولم يطعم ، فشهدت له وطعم . ولذا لما طلب منه أبي أن يفعل أمور لا تنبغي لأي إنسان فضلاً عن الرسول ﷺ (الذي آمن به) لم يتردد في ذلك وفعل ما طلب منه صديقه .

إن تأثير الصحب والصديق يختلف باختلاف الأشخاص، ولكن في الجملة فإن تأثير الأصحاب قوياً جداً قد يفوق تأثير الوالدين أحياناً، وليس على الصغير فقط بل وحتى الكبير في السن وإليك احد الشواهد على ذلك:

عن المسيب بن حزن لما حضرت أبا طالب الوفاة، جاءه رسول الله ﷺ، فوجد عنده أبا جهل بن هشام ، وعبد الله بن أبي أمية بن المغيرة ، قال رسول الله ﷺ لأبي طالب : يا عم ، قل لا إله إلا الله ، كلمة أشهد لك بها عند الله . فقال أبو جهل وعبد الله بن أمية: يا أبا طالب، أترغب عن ملة عبد المطلب، فلم يزل رسول الله ﷺ ي عرضها عليه ، ويعودان بتلك المقالة ، حتى قال أبو طالب

---

[1] الشوكاني حـ ٤ ص ٤١٣

آخر ما كلمهم : هو على ملة عبد المطلب ، وأبى أن يقول : لا إله إلا الله . فقال رسول الله ﷺ : أما والله لاستغفرن لك ما لم أنه عنك . فأنزل الله تعالى فيه : " مَا كَانَ لِلنَّبِيِّ وَالَّذِينَ آمَنُوا أَنْ يَسْتَغْفِرُوا لِلْمُشْرِكِينَ وَلَوْ كَانُوا أُولِي قُرْبَى مِنْ بَعْدِ مَا تَبَيَّنَ لَهُمْ أَنَّهُمْ أَصْحَابُ الْجَحِيمِ "(١١٣) التوبة.[١]

أعوذ بالله أعوذ بالله ، لم يكن بين دخول الجنة وبين أبي طالب إلا أن ينطق بالشهادة وهي كلمات معدودة وفترة قصيرة والعمر في آخره ، فهي لحظات حاسمة ليس للدنيا بل وللآخرة ، ولكن هيهات فتأثير الأصحاب (يا أبا طالب ، أترغب عن ملة عبد المطلب) كان أقوى – بعد قدر الله – وانتهى الموقف وأسدل الستار على حياة أبي طالب ولكن إلى أين ؟ فلا إله إلا الله كم هم ضحايا أصدقاء السوء ؟

يا ترى لو لم يكن عند أبي طالب جهل بن هشام، وعبد الله بن أبي أمية بن المغيرة، وحدث الحوار نفسه، كيف ستكون النتيجة !! لا اعتراض على أمر الله وقدره، ولكن لأخذ الاعتبار والنظر في الموضوع، ربما لم يكن بوسع الرسول ﷺ التفرد مع أبا طالب لكونه وجد عنده أبا جهل بن هشام، وعبد الله بن أبي أمية بن المغيرة فهم موجودون قبل الرسول ﷺ ، وكل ذلك لحكمة ربانية لا نستطيع أن نحيط بها كلها ولكنا نطرح ذلك لنستفيد منه في إقناع الآخرين بما نريد .

---

[١] البخاري ١٣٦٠

هذا لا يعني إلغاء الجماعية والاقتصار على الفردية، بل لكل طريقة محاسن ومثالب ولكن المهم أن نفكر في أيهما أنسب للإقناع الفردية أم الجماعية؟ بحيث يكون هناك خياراً مطروحاً وهو اللجوء إلى الفردية، فمن آفات الجماعية:

المناقشة الجماعية تفتح أبواباً لبعضهم لم تكن معروفة لديه سابقاً، مما يجعله يتمسك برأيه.

من الصعب على الإنسان أن يظهر بأنه ضعيف أمام الآخرين (الكثير يتصور التنازل عن رأيه وقبول الحق من غيره على أنه ضعف وهزيمة).

قد يكون بعض الموجودين (غير المقصود) قوي الحجة مما يجعل الموضوع أصعب.

أن الشخص المقصود قد يستجيب من الآخرين أكثر من الملقي لا لقوة الحجة ولكن لقوة العلاقة وطبيعتها مع الآخرين.

الاستجابة أمام الآخرين قد تكون لها نتائج تعارض مبدأً اجتماعياً وعرفياً يصعب على المتلقي (ولو حالياً) تطبيقه.

قد يطرح البعض قضايا واطروحات تخرج الموضوع عن هدفه وتبعده عن مقصوده.

صعوبة السيطرة على اللقاء وحُسن إدارة الوقت.

وفي المقابل فإن للحوار الجماعي بعض الايجابيات مثل زيادة عدد المستفيدين، قد يكون إثراء ايجابي للموضوع، وقد يقتنع الحضور بما يطرحه بعضهم أكثر مما يطرحه الملقي وقد يفتح البعض آفاق جديدة

للملقي و . . . وإنما لم نهتم كثيراً ببيان الايجابيات لعلمنا بأن الكثير يمارس الجماعي أكثر من الفردي – والله اعلم – .

أما ايجابيات التفرد فمنها:

- أنها سهلة ولا تحتاج إلى جهد كبير.
- سهوله السيطرة على الموضوع وحسن إدارة الوقت.
- التركيز على الملقي ومدى استجابته وملاحظة ذلك عليه.
- سهولة قبول الطرح إذا كان مقنعاً .
- البعد عن التشويش الفكري من الآخرين.

وكما أن التفرد له ايجابيات فعليه سلبيات فمنها:

- محدودية التأثير.
- الاستماع من طرف واحد بالنسبة للملقي والمستقبل.
- يحتاج إلى مهارات عالية من الملقي خاصة إذا كان المستقبل صاحب حجة قوية.

فالنتيجة المنطقية هي التوازن والاعتدال بين الطريقتين الفردية والجماعية فلا تطغى طريقة على الأخرى بل يكون الدور تكميلي.

ومما يجدر التنبيه له أن اختيار إحدى الطريقتين ليس عشوائيا بل لابد أن يكون من خلال معايير معينة ومؤشرات ترجح إحدى الطريقتين على الأخرى، ومن أهم المعايير:

١. حساسية الموضوع بالنسبة للمتلقي، وهل هو موضوع خاص أو يمكن طرحه على مستوى جماعي.
٢. نوع وكم المؤثرين (سلباً وإيجاباً) عند الحوار الجماعي.
٣. قدرات الملقي وقوة حجته.
٤. سمات المتلقي من الناحية الاجتماعية.

المؤشر: راجع محلق الاختبارات رقم ١٦

ولتطوير نفسك في مهارة: التفرد " عليك بالوسائل التالية:

- كثرة القراءة والإطلاع على تجارب المقنعين على مدار التاريخ ولعموم البشر.
- راقب الحوارات والنقاشات في المجتمع وخاصة المشهود لهم بقوة الإقناع وادرس متى يستخدمون مهارة " التفرد " وبأي الأحوال ومع مَن؟
- اختر قضية أو موضوع ثم تمرن على التطبيق الفردي لإقناع البعض بهذا الموضوع، ثم طبق الجماعية ودون النتائج.
- اعمل دراسة بسيطة ومقارنة بين " الفردية " والجماعية " في الإقناع من خلال الجدول التالي:

ت	الفردية	الجماعية	ملاحظات
١			
٢			
٣			
٤			
٥			

- التدريب على طرح السؤال التالي في كل موضوع:
- ما الأنسب في إقناع الآخرين (أو أحدهم) في الموضوع الفلاني: جماعي أم فردي.

٤/ السبق

قبل أن يهاجر الرسول – ﷺ – إلى المدينة بثلاث سنوات حدثت قصة الإسراء والمعراج وهي قصة مشهورة معروفة وهي أن رسول الله – ﷺ – ذهب من مكة إلى المسجد الأقصى في القدس ، ثم صعد إلى السماوات ، حتى وصل إلى أقصى ما يمكن أن يصل إليه مخلوق، وكلمه ربه – سبحانه – وكان مما كلّفه به الصلوات الخمس في كل يوم وليلة على كل مسلم ومسلمة [١].

وبدأ الرسول – ﷺ – والمسلمون معه بالصلاة من ذلك اليوم، وكانت قبلتهم في الصلاة جهة بيت المقدس (وكذلك قبلة اليهود) .

وبعد ١٨ شهر من ذلك الأمر، وبرغبة شديدة ودعوة مستمرة من الرسول ﷺ بتحويل القبلة إلى الكعبة في مكة المكرمة أمر الله رسوله ﷺ والمسلمين كافة بتغيير اتجاه القبلة إلى الكعبة المشرفة في مكة المكرمة التي كانت قبلة إبراهيم عليه السلام، وتحققت رغبة الرسول ﷺ في مخالفة اليهود، و في ذلك، قال تعالى :

"سَيَقُولُ السُّفَهَاءُ مِنَ النَّاسِ مَا وَلَّاهُمْ عَنْ قِبْلَتِهِمُ الَّتِي كَانُوا عَلَيْهَا قُلْ لِلَّهِ الْمَشْرِقُ وَالْمَغْرِبُ يَهْدِي مَنْ يَشَاءُ إِلَى صِرَاطٍ مُسْتَقِيمٍ (١٤٢) وَكَذَلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا لِتَكُونُوا شُهَدَاءَ عَلَى النَّاسِ وَيَكُونَ الرَّسُولُ عَلَيْكُمْ شَهِيدًا وَمَا جَعَلْنَا الْقِبْلَةَ الَّتِي كُنْتَ عَلَيْهَا إِلَّا لِنَعْلَمَ مَنْ يَتَّبِعُ الرَّسُولَ مِمَّنْ يَنْقَلِبُ عَلَى عَقِبَيْهِ وَإِنْ كَانَتْ لَكَبِيرَةً إِلَّا عَلَى الَّذِينَ هَدَى اللَّهُ وَمَا كَانَ اللَّهُ لِيُضِيعَ إِيمَانَكُمْ إِنَّ اللَّهَ بِالنَّاسِ لَرَءُوفٌ

[١] راجع البخاري ٣٢٠٧

رَحِيمٌ (١٤٣) قَدْ نَرَى تَقَلُّبَ وَجْهِكَ فِي السَّمَاءِ فَلَنُوَلِّيَنَّكَ قِبْلَةً تَرْضَاهَا فَوَلِّ وَجْهَكَ شَطْرَ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ وَحَيْثُ مَا كُنْتُمْ فَوَلُّوا وُجُوهَكُمْ شَطْرَهُ وَإِنَّ الَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ لَيَعْلَمُونَ أَنَّهُ الْحَقُّ مِنْ رَبِّهِمْ وَمَا اللَّهُ بِغَافِلٍ عَمَّا يَعْمَلُونَ (١٤٤)"[١]

الإيضاح:

من الوسائل التي يلجأ إليها أهل الحوار والإقناع وسيلة المفاجأة وتعني مفاجأة المقابل بما لم يكن يتوقعه مما يسبب له الإرباك وفقدان السيطرة على الذات فيقول أو يتصرف بما لا يفكر فيه بل بناءاً على ردود أفعال.

والمقنع الناجح هو الذي يستطيع أن يتحكم في تصرفاته عموماً وفي حالة المفاجأة خصوصاً، وأبعد من هذا أن يكون هو المهاجم وكما يقولون: " خير وسائل الدفاع هو الهجوم " فيطرح على المقابل ما يتوقع أنه يحتج به فيتحدث به ويرد عليه قبل ن يتحدث به خصمه فيقول له ستقول كذا وكذا ودليلك في المسألة كذا وكذا والرد على قضيتك كذا وكذا والجواب على دليلك كذا وكذا فيسقط في يده وتبطل حجته وينقلب عليه الأمر فيكون عنصر المفاجأة على المقابل وليس له .

أي أن " السبق " يعني أن تسبق المقابل في طرح وبيان أمر يعتبره المقابل دليلاً قوياً وكان يتوقع أنه سيؤثر عليك فيه فتقلب عليه الطاولة وتسبقه في طرحه.

---

[١] البقرة

وهذا ما حدث مع الرسول ﷺ وصحابته الكرام فقد كانوا يصلون اتجاه بيت المقدس لفترة من الزمن ثم جاء الأمر الرباني بتحويل القبلة من بيت المقدس إلى المسجد الحرام في مكة المكرمة أي عكس الاتجاه الأول " فَوَلِّ وَجْهَكَ شَطْرَ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ "[1] ،هذا التغيير لا يرضي الجميع ، كما أن هناك من يحاول الاصطياد في الماء العكر ويبحث عن كل ما يمكن أن يشكك المسلمين في عقيدتهم أو يضعف موقفهم ، ومن أولئك النفر اليهود .

ونتيجة لعلم الله السابق فقد اخبر المسلمين بما سيقوله اليهود من اعتراضهم على تحويل القبلة وإدعائهم بأن التحويل ليس له سبب مقنع ولا مبرر واضح لذا – والله أعلم – بدأ الله بقوله " سَيَقُولُ السُّفَهَاءُ مِنَ النَّاسِ مَا وَلَّاهُمْ عَنْ قِبْلَتِهِمُ الَّتِي كَانُوا عَلَيْهَا "[2] قبل الأمر بتحويل القبلة ، ولاحظ اللفظ القرآني " السفهاء " ،فهم فعلاً سفهاء فالمؤمن يتعبد الله بالاستجابة له فالمشرق والمغرب لله بل كل الجهات لله ، فالله هو الذي أمرنا بالصلاة وهو الذي أمرنا بالصيام وهو الذي أمرنا بالتوجه لبيت المقدس، وفي كل ذلك يستجيب المؤمن وهو مطمئن القلب منشرح الصدر وهنا كذلك فالأمر بتحويل القبلة من الله فالمؤمن يستجيب ويتعبد الله بالاستجابة لا بالجهة فهو ليس تلاعب بالجهات _ حاشا وكلا _ ولكنه امتحان واختبار في الاستجابة للعزيز الغفار ، وحصل ما تحدث به القرآن وأشار إليه

---

[1] البقرة ١٤٤

[2] البقرة ١٤٢

، ولما كان القرآن الكريم " سبق " اليهود في طرح تلك الشبهة والرد عليها فقد كان تأثيرها على المؤمنين ضعيف بل عقيم ولا يستقيم .

وفي الآية نفسها رد الله على شبهة أخرى قد يوردها اليهود وهي إن كانت قبلتكم الأولى (بيت المقدس) صحيحة فالثانية غير صحيحة، وإن كانت الثانية صحيحة فقد بطل عملكم في الفترة الماضية ،فهناك من مات من المؤمنين قبل أن يدرك تحويل القبلة فكيف ستكون صلاته وقد صلى إلى جهة بيت المقدس، فكان الرد القرآني على ذلك قبل أن يتكلموا به " وَمَا كَانَ اللَّهُ لِيُضِيعَ إِيمَانَكُمْ "[1] أي أن الله لن يضيع صلاتكم في الفترة الماضية ، ذلك أنكم في كلتا الحالتين استجبتم لأمر الله وهذا هو المطلوب ، وإنما كان تحديد الاتجاه وتغييره من باب الاختبار الذي نجح فيه المسلمون ورسب فيه غيرهم ، ففي صحيح البخاري : عن البراء رضي الله عنه: أن رسول الله ﷺ صلى إلى بيت المقدس ستة عشر شهراً، أو سبعة عشر شهراً، وكان يعجبه أن تكون قبلته قبل البيت، وأنه صلى أول صلاة صلاها صلاة العصر، وصلى معه قوم فخرج رجل ممن كان يصلي معه، فمر على أهل المسجد وهم راكعون، قال: أشهد بالله لقد صليت مع النبي ﷺ قبل مكة، فداروا كما هم قبل البيت، وكان الذي مات على القبلة قبل أن تحول قبل البيت رجالا قتلوا لم ندر ما نقول فيهم، فأنزل الله "وما كان الله ليضيع إيمانكم إن الله بالناس لرؤوف رحيم"[2]

---

[1] البقرة ١٤٣

[2] البخاري ٤٤٨٦

هكذا دحضت شبهة " السفهاء " قبل أن يتحدثوا بها وأصبح لدى المؤمنين رد عليها قبل أن تطرح ، أي أصبح لدى المؤمنين " تطعيم " ضد هذه الشبهة ففقدت قوتها وذهب تأثيرها وماتت في مهدها .

ولك أن تتخيل ماذا يمكن أن يحدث لو لم يتم " السبق " في هذه الشبهة ، كيف ستؤثر عليهم وما نتائجها على المؤمنين وعلاقاتهم وإيمانهم .

وهكذا يجب أن نكون في قوتنا وقدرتنا على الإقناع وأقصد أن تكون لدينا القدرة على التعرف على ما يمكن أن يطرحه المقابل من أدلة وشبهات حول الموضوع فنسبقه في طرحها والرد عليها وتوضيحها فبدل أن تكون له تنقلب عليه وبدل أن يفاجئني بما سيقول أفاجئه بالرد .

إن قضية " السبق " لها تأثير كبير على النفسية من حيث السلب والإيجاب فهي تكسب صاحبها قوة نفسية وزيادة ثقة، والعكس بالنسبة للمقابل فهي تجعله في موقف ضعف وحالة نفسية يُرثى لها ، وهذه خطوة مهمة جداً نحو الطرح الجديد والقبول بالقول المفيد واستقبال الأفكار و الإطروحات .

لقد أصبح للقضية النفسية دراسات وتخصصات وما ذاك – والله أعلم – إلا لثبوت تأثيرها الكبير على الإنسان في حالات كثيرة مثل المرض والتعليم والتدريب بل وحتى اللعب فهناك تهيئة نفسية للاعبين قبل اللعب ونسمع من بعض المحللين الرياضيين أن أحد أسباب نجاح أو إخفاق الفريق الفلاني هو التهيئة النفسية للفريق ، وهذا صحيح إلى حد كبير .

والتاريخ الإنساني عموماً والإسلامي خصوصاً يزجر بالأمثلة والشواهد التي تؤكد أهمية مهارة " السبق " في قضية الإقناع ، ولسنا بصدد عرضها والحديث عنها بالتفصيل ويمكن لمن أراد المزيد الرجوع إليها في مضانها ولكنا بصدد بيان أهمية هذه المهارة والحاجة لها في قضية الإقناع لأي موضوع ومع كل أحد بحسبه .

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ١٧

ويمكنك تطوير قدراتك في مهارة " السبق " من خلال:

- الاستماع إلى الحوارات اليومية وطريقة الناس وملاحظة الجيد منهم في مهارة " السبق " ثم مناقشته في كيفية اكتسابه تلك المهارة.
- تقمص شخصية المقابل وتلبس دوره بصدق ثم التعرف على الأدلة التي يمكن أن يحتج بها .
- تطبيق مهارة السبق مع المقربين ورصد نقاط الضعف ونقاط القوة ومعالجة ذلك .
- القراءة في كتب العلماء والسلف خاصة ودراسة منهجهم في تطبيق مهارة " السبق " .
- تجربة تطبيق مهارة "السبق " مع المقابل (حقيقة) وملاحظة مدى تمكنك من تلك المهارة
- اجمع أدلة موضوع ما ، واسأل غيرك عن الأدلة ثم ضعها في الجدول التالي :

ت	الدليل (الشبهة)	الرد عليه	ملاحظات
١			
٢			
٣			
٤			
٥			

في خانة الملاحظات يمكنك تسجيل عدة أمور منها

١. الترتيب المناسب في طرح كل دليل (شبهة).

٢. تخصيص دليل لفئة معينة من الناس (شخص).

إن المحاور الناجح هو الذي يعرف أدلة خصمه والرد عليها أكثر مما يعرفها الخصم نفسه.

ها أنت أصبحت جاهزاً ومستعداً للحوار حول موضوعك فقد راجعت نفسك واجتهدت في أن " الموافقة " في حياتك وان تكون قدوة صالحة فتلك رسالة ايجابية ترسلها للمقابل قبل أن تتحاور معه فصورتك عنده وعند غيره أن تحاول أن تلتزم بما تقول.

كما انك درست موضعك دراسة جيدة وجمعت أدلتك وأدلتك المقابل وكيف تتعامل معها لتحقق " السبق " في إقناع ه بقضيتك والوصول إلى هدفك بأسرع طريقة واقل جهد مع المحافظة على الدقة والمصداقية.

بالإضافة إلى تحديد طريقتك في الحوار معه(معهم) من حيث " التفرد " وأسباب اختيار تلك الطريقة دون غيرها والتهيئة النفسية المناسبة لتلك الطريقة .

وأظن أنك أحسنت في " اختيار الوقت المناسب " لك وللمقابل والذي يساعد في تحقيق رسالتك ويعينك – بعد الله – إلى إقناع المقابل بما تريد .

لم يبقى إلا أن نتعرف على " مهارات حوارية " لنحققها عملياً، فإلى ذلك

الفصل الثاني

ب/ مهارات حوارية

الحوار أو المناقشة هو الخطوة الأهم في موضوع الإقناع وهو الخطوة الأولى التي توصل بينك وبين المستقبل (المقابل) ، وهو الثمرة الظاهرة أمام الآخرين فهم لا يعلمون مقدار ما بذلته من جهد ووقت وعمل قبل الحوار ولا يهمهم هذا فالمهم عندهم هو ما ستتحدث به الآن وكيف ستطرح قضيتك وكيف ستقنعهم (أو ستقنعه) بما تريد .

إن الحوار والمناقشة سيكشف لك عن نفسك وعن مدى قدرتك على " الإقناع " ، فهو فرصة سانحة لك لمراجعة الذات وملاحظة ما تملكه من مهارات ورصد ذلك كله من أجل تطوير الذات والرقي بها نحو الأفضل .

ومهارات "حوارية " هي مجموعة مهارات تحتاجها لتحقيق النجاح – بإذن الله– في إقناع الآخرين بما

تريد ،وهذه المهارات هي :

- التدرج
- التنزل (الموافقة المبدئية) .
- المحبة (أشعره بحبك له) .
- الإنصات.
- لا تغضب.
- تطهير اللسان.
- الحجة الدامغة.
- ناقش الأفكار لا الأفراد .
- (الأسر) كن آسراً للقلوب.
- المرونة.
- التركيز.

فإلى تلك المهارات

١/ التدرج

عن أبي سعيد الخدري –رضي الله عنه- : قال رسول الله – صلى الله عليه وسلم -: " من رأى منكم منكراً فليغيره بيده فإن لم يستطع فبلسانه، فإن لم يستطع فبقلبه، وذلك أضعف الإيمان".[١]

عن عبدالله بن عباس – رضي الله عنه – أن رسول الله صلى الله عليه وسلم بعث معاذا إلى اليمن فقال : إنك تأتي قوما أهل كتاب فادعهم إلى شهادة أن لا إله إلا الله وأني رسول الله فإن هم أطاعوك لذلك فأعلمهم أن الله افترض عليهم خمس صلوات في كل يوم وليلة فإن هم أطاعوك لذلك فأعلمهم أن الله افترض عليهم صدقة في أموالهم تؤخذ من أغنيائهم وترد على فقرائهم فإن هم أطاعوك لذلك فإياك وكرائم أموالهم واتق دعوة المظلوم فإنها ليس بينها وبين الله حجاب .[٢]

الخمر أم الخبائث، وقد كان حبه شديداً في قلوب الناس عموماً قبل الإسلام ومنهم الصحابة – رضي الله عنهم –، فكيف استطاع القرآن معالجة ذلك وإقناعهم بالتحريم؟

إليك خطوات (مراحل) تحريم الخمر :

﴿ وَمِن ثَمَرَٰتِ ٱلنَّخِيلِ وَٱلۡأَعۡنَٰبِ تَتَّخِذُونَ مِنۡهُ سَكَرٗا وَرِزۡقًا حَسَنًاۚ ﴾[٣]

---

[١] مسلم ١٧٧

[٢] رواه النسائي وصححه الألباني في صحيح النسائي برقم ٢٥٢١

[٣] النحل ٦٧

﴿ يَسْـَٔلُونَكَ عَنِ ٱلْخَمْرِ وَٱلْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَآ إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَٰفِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَآ أَكْبَرُ مِن نَّفْعِهِمَا ﴾[1]

﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَقْرَبُواْ ٱلصَّلَوٰةَ وَأَنتُمْ سُكَٰرَىٰ حَتَّىٰ تَعْلَمُواْ مَا تَقُولُونَ ﴾[2]

﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِنَّمَا ٱلْخَمْرُ وَٱلْمَيْسِرُ وَٱلْأَنصَابُ وَٱلْأَزْلَٰمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ ٱلشَّيْطَٰنِ فَٱجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (٩٠) إِنَّمَا يُرِيدُ ٱلشَّيْطَٰنُ أَن يُوقِعَ بَيْنَكُمُ ٱلْعَدَٰوَةَ وَٱلْبَغْضَآءَ فِى ٱلْخَمْرِ وَٱلْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ ٱللَّهِ وَعَنِ ٱلصَّلَوٰةِ فَهَلْ أَنتُم مُّنتَهُونَ (٩١) ﴾[3]

الإيضاح:

إنه من السنن الربانية في هذا الكون الفسيح ولكل المخلوقات، فالشمس تشرق ثم تزداد رويدا رويدا حتى تصل إلى أقصى ما يمكن بالتدرج ثم تبدأ بالغروب حتى تغرب وبالتدرج أيضاً وكذلك القمر .

والنبات كذلك يبدأ بذرة (غالباً) ثم يبدأ بالنمو المتدرج رويدا رويدا حتى يصل إلى الثمرة ، و حتى الإنسان خلقه ونموه يكون بالتدرج قال تعالى : ﴿ وَلَقَدْ خَلَقْنَا ٱلْإِنسَٰنَ مِن سُلَٰلَةٍ مِّن طِينٍ (١٢) ثُمَّ جَعَلْنَٰهُ نُطْفَةً فِى قَرَارٍ مَّكِينٍ (١٣) ثُمَّ خَلَقْنَا ٱلنُّطْفَةَ عَلَقَةً فَخَلَقْنَا ٱلْعَلَقَةَ مُضْغَةً

[1] البقرة ٢١٩
[2] النساء ٤٣
[3] المائدة ٩٠-٩١

﴿فَخَلَقْنَا ٱلْمُضْغَةَ عِظَٰمًا فَكَسَوْنَا ٱلْعِظَٰمَ لَحْمًا ثُمَّ أَنشَأْنَٰهُ خَلْقًا ءَاخَرَ ۚ فَتَبَارَكَ ٱللَّهُ أَحْسَنُ ٱلْخَٰلِقِينَ ﴿١٤﴾﴾[١].

تلك حقيقة يجب أن ندركها ونستوعبها ونتعامل وفقها في حياتنا اليومية وتعاملنا مع أنفسنا ومع بعضنا وفي مختلف شؤون حياتنا، ومن ذلك الإقناع فالقضايا التي نريد زرعها لدى الآخرين تحاج إلى حسن استخدام مهارة " التدرج " .

تعريف التدرج

يقول د. معاوية أحمد سيد أحمد في كتابه : فقه التدرج في التشريع الإسلامي فهماً و تطبيقاً التدرُّج في اللُّغة يعني الاقتراب شيئًا فشيئًا وقليلاً قليلاً، جاء في المعجم الوسيط: "وتدرج مضارع درجه، وتدرج إليه تقدم شيئًا فشيئًا وتدرج فيه تصعد درجة درجة"(٢).

ومنه الاستدراج . . واستدرجه أي قربه وأدناه على وجه التدريج، جاء في "لسان العرب": "ودرجه إلى كذا واستدرجه بمعنى، أي أدناه منه على التدريج"(٣).

وقد ورد الاستدراج في القرآن الكريم في قوله تعالى: ﴿سَنَسْتَدْرِجُهُم مِّنْ حَيْثُ لَا يَعْلَمُونَ ﴿٤٤﴾﴾(٤). قال صاحب "اللسان": (قال بعضهم: معناه سنأخذهم قليلاً قليلاً ولا نباغتهم)(١).

---

[١] المؤمنون

(٢) المعجم الوسيط مادة (درج)، طبعة دار إحياء التراث الإسلامي، ١/٢٧٧.

(٣) لسان العرب، مادة (درج)، ٢/١٣٥٢.

(٤) سورة القلم، الآية (٤٤).

وقضية " التدرج " لها تطبيقاتها الكثيرة في واقعنا ، كما أن لها أمثلتها الكثير في الشرع والعقل فمما جاء في الشرع حديث " من رأى منكم منكرا . . " فقد بين فيه الرسول الكريم ﷺ مراحل لإنكار المنكر وتلك مراحل متدرجة ،ولسنا بصدد بيان وشرح الحديث بالتفصيل ولكنا ذكرناه من أجل توضيح أهمية التدرج في قضية مهمة جداً في الشرع ألا وهي الأمر بمعروف والنهي عن المنكر والتي عدّها بعض العلماء الركن السادس من أركان الإسلام .

وإذا كان المثال الأول قولي فقط ففي المثال الثاني بيان منهجي من عند الرسول الكريم ﷺ فعندما أرسل معاذا إلى اليمن من أجل إقامة الشريعة هناك أرشده إلى ما يجب عليه فعله فبدأ أولاً " شهادة أن لاإله إلا الله . . " بل جاء عند مسلم – رحمه الله – : " فليكن أول ما تدعوهم إليه عبادة الله عز وجل . فإذا عرفوا الله ، فأخبرهم أن الله. . ." ، لاحظ كلمة أول فهي تعطي دلالة واضحة في قضية " التدرج "، ومؤشر آخر على قضية " التدرج " في هذا الحديث وهو قوله ﷺ : " فإن هم أطاعوك " فقد تكررت ثلاث مرات في الحديث مما يعني أن يكون القبول والطاعة مؤهلاً للانتقال لما بعده من أحكام ولك أن تفكر لو لم يطيعوه ماذا يجب ؟

وأما المثال الثالث فهو لبيان أهمية التدرج في علاج قضية تأصلت في النفوس ووصلت إلى مرحلة تسمى حالياً " الإدمان " نعم فقد كانت الخمر عند العرب أمراً لا نقاش فيه ومشروباً لا يستغنى عنه لدى الكثير ، فكان لا بد من علاجه بالتدرج والتأني ليحقق الهدف المنشود والنتيجة المطلوبة ألا

---

(١) راجع: كتاب أصول التشريع الإسلامي: للأستاذ علي حسب الله، ط/٥، ص ٢٩٦ وما بعدها.

وهي اجتثاث عروق الخمر وحبه من القلب قبل الفم واليد ، وقد تم ذلك وتحقق الهدف ولكن وفق أربع مراحل لخصها د . معاوية في كتابه الذي اشرنا إليه سابقاً حيث يقول عن مراحل تحريم الخمر :

" فكان أول ما نزل في شأنها قوله تعالى: ﴿وَمِن ثَمَرَٰتِ ٱلنَّخِيلِ وَٱلۡأَعۡنَٰبِ تَتَّخِذُونَ مِنۡهُ سَكَرٗا وَرِزۡقًا حَسَنًاۗ﴾ [1] ، فبيَّنت هذه الآية أنَّ ثمرات النخيل ـ أي التمر ـ قد يكون منها الرزق الحسن وقد يكون منها الخمر، فأشار الله تعالى إلى أنَّ السكر ليس من الرزق الحسن لأنه فرَّق بينهما .

ثم نزل بعد ذلك قوله تعالى: ﴿يَسۡـَٔلُونَكَ عَنِ ٱلۡخَمۡرِ وَٱلۡمَيۡسِرِۖ قُلۡ فِيهِمَآ إِثۡمٞ كَبِيرٞ وَمَنَٰفِعُ لِلنَّاسِ وَإِثۡمُهُمَآ أَكۡبَرُ مِن نَّفۡعِهِمَاۗ﴾ [2] ، فبيَّنت أنَّ ضرر الخمر والميسر أشد من نفعهما، وعند ذلك بدأ بعض الصحابة يتركون الخمر .

ثم نزل قوله تعالى: ﴿يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَقۡرَبُواْ ٱلصَّلَوٰةَ وَأَنتُمۡ سُكَٰرَىٰ حَتَّىٰ تَعۡلَمُواْ مَا تَقُولُونَ﴾ [3] .

فأمرتهم هذه الآية بعدم الاقتراب من الصلاة إذا كانوا سكارى، فأصبحوا لا يشربون الخمر إلاَّ في الليل، وبذلك قلَّل الله تعالى كمية الخمر التي كانوا يشربونها في اليوم .

---

[1] النحل ٦٧

[2] البقرة ٢١٦

[3] النساء ٤٣

ثم بعد ذلك نزل قوله تعالى: ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡخَمۡرُ وَٱلۡمَيۡسِرُ وَٱلۡأَنصَابُ وَٱلۡأَزۡلَٰمُ رِجۡسٞ مِّنۡ عَمَلِ ٱلشَّيۡطَٰنِ فَٱجۡتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ۝٩٠ إِنَّمَا يُرِيدُ ٱلشَّيۡطَٰنُ أَن يُوقِعَ بَيۡنَكُمُ ٱلۡعَدَٰوَةَ وَٱلۡبَغۡضَآءَ فِي ٱلۡخَمۡرِ وَٱلۡمَيۡسِرِ وَيَصُدَّكُمۡ عَن ذِكۡرِ ٱللَّهِ وَعَنِ ٱلصَّلَوٰةِۖ فَهَلۡ أَنتُم مُّنتَهُونَ ۝٩١ ﴾ [1]. المائدة " أ هـ

وقضية الخمر ليست هي القضية الوحيدة وليست المثال الوحيد لـ " التدرج " في التشريع فهناك الكثير من القضايا والحوادث ، بل الكثير من أمور التشريع (إن لم يكن كلها) من فعل أو ترك مرت بالتدرج حتى أركان الإسلام الأساسية ومبانيه العظام فكلنا يعلم أن ركن الحج لم يفرض إلا السنة ٩ هـ أي بعد ٢٢ سنة من نزول الوحي.

ولنختم بكلام لابن القيم – رحمه الله – عن مراتب الدعوة حيث يقول: " المرتبة الأولى النبوة، والثانية إنذار عشيرته الأقربين، والثالثة إنذار قومه، والرابعة إنذار قوم ما أتاهم من نذير من قبله وهم العرب قاطبة، والخامسة أنذر جميع من بلغته دعوته من الجن والإنس إلى آخر الدهر [2].

والتدرج في الإقناع على قسمين:

تدرج في الموضوع.

تدرج في طرح القضية أثناء الحوار.

---

[1] المائدة

[2] زاد المعاد ١ ص ٨٦

والتدرج في الموضوع يعني مراجعة الأرضية والتهيئة النفسية والذهنية والإيمانية للمقابل والتأكد من مناسبته في هذا الوقت كما في حديث معاذ فأولاً " شهادة أنلا إله إلا الله . . . " ثم الصلاة ثم . . . ، فلا ينبغي الحديث عن الصلاة قبل " الشهادة " وهكذا بقية المواضيع .

أما التدرج اثناء الحوار فيعني ترتيب الطرح من البداية حتى الوصول إلى المطلوب مع مراعاة الأدلة والشواهد وحسن توظيفها لتحقيق الوصول على الهدف المنشود ، فلا تنتقل إلى النقطة التالية حتى تتأكد من استيفاء النقطة السابقة، لأن ما بعد غالباً ينبني على ما قبل فالنواحي الفكرية والعقلية كالبنيان ينبني بعضه فوق بعض، فلا تجعل بناءك ضعيفاً من قواعده.

ومما ينبغي التنبه له هنا أن ترتب نقاشك معه بحسب الأولويات التي تحددها أنت ، ولا تجعله هو صاحب المبادرة فكن أنت من يختار موقع المعركة _ كما يقولون - فصاحب المبادرة هو الذي يستطيع التحكم في سير الموضوع وتوجيهه نحو ما يريد غالباً .

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ١٨ .

وأما الوسائل التي تعينك – بعد الله – على زيادة تمكنك من هذه المهارة فيمكن تلخيصها بالتالي:

- الالتجاء إلى الله وكثرة دعائه.
- الإطلاع على سير السابقين وكيفية تغييرهم لمجتمعهم.
- قراءة تاريخ التشريع البشري عموماً والتشريع الإسلامي خصوصاً وملاحظة خطوات تشريع كل قضية سواء كانت أمراً أو نهياً .
- التطبيق على قضية مما تراه مناسباً ثم الإجابة على الأسئلة التالية:

١. ما الأمور التي تحتاجها لتهيئة القبول لتلك القضية؟
٢. كيف يمكن ترتيب تلك الأمور وفق برنامج مقترح ومتدرج؟ ولماذا بهذا الترتيب
٣. كيف يمكن التحقق من قبول المرحلة الأولى لتنتقل للمرحلة التالية.
٤. ما أنسب وقت لطرح تلك القضية بعد تهيئة أرضيتها .
٥. ماذا لو لم ألتزم بالترتيب.

التدريب على ملاحظة الواقع وما يحدث فيه من تغيير لتحين الفرصة المناسبة لعرض أفكارك.

مناقشة بعض الأشخاص وخاصة أصحاب العلم في مناسبة قضيتك الآن وما تحتاج إليه من تهيئة.

مجالسة أهل " التدرج "(الناجحون في التغيير) وكثرة مناقشتهم وملاحظة سلوكياتهم.

٢ / التنزل (الموافقة المبدئية)

"أَلَمْ يَرَوْا كَمْ أَهْلَكْنَا مِنْ قَبْلِهِمْ مِنْ قَرْنٍ مَكَّنَّاهُمْ فِي الْأَرْضِ مَا لَمْ نُمَكِّنْ لَكُمْ وَأَرْسَلْنَا السَّمَاءَ عَلَيْهِمْ مِدْرَارًا وَجَعَلْنَا الْأَنْهَارَ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهِمْ فَأَهْلَكْنَاهُمْ بِذُنُوبِهِمْ وَأَنْشَأْنَا مِنْ بَعْدِهِمْ قَرْنًا آخَرِينَ (٦) وَلَوْ نَزَّلْنَا عَلَيْكَ كِتَابًا فِي قِرْطَاسٍ فَلَمَسُوهُ بِأَيْدِيهِمْ لَقَالَ الَّذِينَ كَفَرُوا إِنْ هَذَا إِلَّا سِحْرٌ مُبِينٌ (٧) وَقَالُوا لَوْلَا أُنْزِلَ عَلَيْهِ مَلَكٌ وَلَوْ أَنْزَلْنَا مَلَكًا لَقُضِيَ الْأَمْرُ ثُمَّ لَا يُنْظَرُونَ (٨) وَلَوْ جَعَلْنَاهُ مَلَكًا لَجَعَلْنَاهُ رَجُلًا وَلَلَبَسْنَا عَلَيْهِمْ مَا يَلْبِسُونَ (٩) "[١]

" أَمِ اتَّخَذُوا آلِهَةً مِنَ الْأَرْضِ هُمْ يُنْشِرُونَ (٢١) لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُ لَفَسَدَتَا فَسُبْحَانَ اللَّهِ رَبِّ الْعَرْشِ عَمَّا يَصِفُونَ (٢٢) "[٢]

"مَا اتَّخَذَ اللَّهُ مِنْ وَلَدٍ وَمَا كَانَ مَعَهُ مِنْ إِلَهٍ إِذًا لَذَهَبَ كُلُّ إِلَهٍ بِمَا خَلَقَ وَلَعَلَا بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ سُبْحَانَ اللَّهِ عَمَّا يَصِفُونَ (٩١) عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَتَعَالَى عَمَّا يُشْرِكُونَ (٩٢)"[٣]

" وَكَذَلِكَ نُرِي إِبْرَاهِيمَ مَلَكُوتَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَلِيَكُونَ مِنَ الْمُوقِنِينَ (٧٥) فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَى كَوْكَبًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَا أُحِبُّ الْآفِلِينَ (٧٦) فَلَمَّا رَأَى الْقَمَرَ بَازِغًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَئِنْ لَمْ يَهْدِنِي رَبِّي لَأَكُونَنَّ مِنَ الْقَوْمِ الضَّالِّينَ (٧٧) فَلَمَّا رَأَى الشَّمْسَ بَازِغَةً قَالَ هَذَا رَبِّي هَذَا أَكْبَرُ

---

[١] الأنعام

[٢] الأنبياء

[٣] المؤمنون

فَلَمَّا أَفَلَتْ قَالَ يَا قَوْمِ إِنِّي بَرِيءٌ مِمَّا تُشْرِكُونَ (٧٨) إِنِّي وَجَّهْتُ وَجْهِيَ لِلَّذِي فَطَرَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ حَنِيفًا وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ (٧٩) "[١]

الإيضاح:

إنه احد الأساليب القرآنية والنبوية المتكررة في إقناع المدعوين بقضية ما ، ولقد استفاد البشر من تلك الطريقة على مدار التاريخ الإنساني حتى وقتنا الحاضر ، فقد أصبح لهذه الطريقة وذلك الأسلوب تطبيقات كثيرة في مختلف العلوم الإنسانية والمادية ،فهذه الطريقة تطبق في الرياضيات والفيزياء والكيمياء وغيرها بالإضافة إلى العلوم الإنسانية والاجتماعية .

ليس هذا فقط بل أصبحت أحد الطرق المعروفة في الدراسات العليا في شتى الفروع وهي ما يسمى بطريقة الفرضية والتحقق منها، ولسنا هنا بصدد بيان الطريقة في الدراسات العليا ولا في غيرها ولكنا أشرنا على ذلك لبيان أهمية هذه الطريقة ، فلولا أنها تحقق الكثير من الأهداف المنشودة لما انتشرت هذا الانتشار الواسع وفي مختلف مجالات الحياة .

إحدى الطرق في الرد على الرأي والإقناع هي طريقة الموافقة في الرأي ثم التحقق من صحة ذلك الرأي أو افتراض أمر ما ومن ثم دراسة ما يمكن أن يترتب عليه من نتائج فإذا كانت النتائج غير منطقية وغير صحيحة فهذا يعني أن الفرضية غير صحيحة وهذا أمر منطقي لا يناقش فيه إلا كل مكابر.

---

[١] الأنعام

وما نقصده هنا في مهارة " التنزل " هو موافقة المقابل في طرحه ولو صوريا ً، والسير معه ،ثم مناقشته بالنتائج المترتبة على ذلك الطرح وهذا الرأي للوصول إلى نقض تلك الفرضية بعد نقض نتائجها .

إن الموافقة في الرأي تجعل المقابل يقبلك نفسيا ً وهو أمر مطلوب من أجل مد جسور التواصل مما يعطيك فرصة كبيرة للإقناع ، كما أنها تعطيك فرصة لتغيير أسلوب طرحك واستخدام طريقة أخرى من أجل الوصل إلى الإقناع .

لقد عرض القرآن الكريم هذه الطريقة في أكثر من موضع وفي أكثر من موقف وبين أنها طريقة مفيدة في إيصال القناعة بأمر معين ، فمن ذلك قضية العلاقة بين الملك والرسول ، فكان من شبهه لماذا لم ينزل مع الرسول ﷺ ملك أو لماذا لم يُرسل الله ملك لنا بدل الرسول ، فكان لا بد من رد مقنع حيال هذه القضية وتلك الشبهة فنزلت تلك الآيات في سورة الانعام بحيث توضح أنه لو بعث الله إلى البشر رسولا ملكيًا لكان على هيئة رجل لتُفْهَم مخاطبته والانتفاع بالأخذ عنه، ولو كان كذلك لالتبس عليهم الأمر كما يلبسون على أنفسهم في قبول رسالة البشري [1]

وفي قضية التوحيد وإثباتها استخدم القرآن الكريم عدة اساليب منها اسلوب " التنزل " باستخدام عبارة لو، كما قال تعالى : " لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُ لَفَسَدَتَا"[2] ، ووجه الفساد أن كون مع الله إلها آخر يستلزم أن يكون كل واحد منهما قادرا ً على الاستبداد بالتصرف ، فيقع عند ذلك التنازع

---

[1] ابن كثير جـ ٢ ص ١١٤، القرطبي جـ ٦ ص٣٩٣ ، بن سعدي ص ٢٥١
[2] الأنبياء ٢٢

والاختلاف ويحدث بسببه الفساد ،ومن أوجه الفساد أنه إذا أراد أحدهما تدبير شيء، وأراد الآخر عدمه، فإنه محال وجود مرادهما معا، ووجود مراد أحدهما دون الآخر، يدل على عجز الآخر، وعدم اقتداره واتفاقهما على مراد واحد في جميع الأمور، غير ممكن، فإذاً يتعين أن القاهر الذي يوجد مراده وحده، من غير ممانع ولا مدافع، هو الله الواحد القهار.[1]

ولم يكتفي القرآن الكريم برد الشبهات والإقناع بطريقة " التنزل " فقط بل بين أهمية هذه الطريقة في عرض نماذج عملية طبقت هذا الأسلوب ونجحت فيه ، ومن ذلك إبراهيم ﵇ أبو الأنبياء، فقد عرض القرآن الكريم كيفية دعوته لقومه والسعي في إقناعهم بعبودية الله وحده ، ولنرجع إلى الآيات : " وَكَذَلِكَ نُرِي إِبْرَاهِيمَ مَلَكُوتَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ . . . . " لقد لجأ ابراهيم عليه السلام إلى موافقة قومه ظاهراً من باب المناظرة والسبب في ذلك – والله اعلم – هو السعي في إقناع قومه بما لديه من رسالة وبطلان ما هم عليه من ضلال [2] .

والأمثلة في القرآن والسنة مليئة بالردود التي تحمل بين طياتها استخدام مهارة " التنزل " ، ويكفي أنا اشرنا إلى بعضها ومن أراد المزيد فعليه بالرجوع إلى الكتاب والسنة والبحث فيهما ، فسيجد فيهما الكنز الوفير والعلم الغزير .

---

[1] بن سعدي ص ٥٢١، الشوكاني جـ ٣ ص ٥٠٠، ابن كثير جـ ٣ ص ٢٣٥

[2] ابن كثير جـ ٢ ص ١٣٨، القرطبي جـ ٧ ص ٢٥ ، بن سعدي ص ٢٤٠

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ١٩

ومن اجل إعانتك – بعد الله – على اكتساب تلك المهارة فإليك بعض الوسائل:

١. درّب نفسك على مهارة ماذا لو ! !

٢. اطرح على نفسك أسئلة معينة من أهمها:

- ماذا لو وافقت المقابل على ما طرحه من رأي ولو في البداية؟
- هل المقابل يعلم النتائج المترتبة على الرأي الذي يطرحه؟ وكيف يمكنني توظيفها .

٣. اختر قضية معينة وناقش كيفية تطبيق مهارة " التنزل " في إقناع الآخرين بتلك القضية من خلال دراسة النتائج المترتبة على عكسها وبيان أن تلك النتائج غير صحيحة أو غير معقولة أو غير موجودة.

٤. راجع كتب السير وخاصة سير الأنبياء ولاحظ مدى تطبيقهم لتلك المهارة في دعوتهم.

٥. طبّق افتراض مع بعض أصدقائك على موضوع ما واستخدم مهارة " التنزل " ثم اطلب منهم أن يساهموا في الحكم على مدى تمكنك من تلك المهارة.

٦. لاحظ الناجحين في الإقناع ومدى استخدامهم لتلك المهارة وحبذا المناقشة معهم حول المهارة وإجادتهم لاستخدامها .

٧. استمع لبعض المناظرات والحوارات الجيدة وراقب قدرة المحاورين على استخدام مهارة " التنزل " .



٣ / المحبة

عن معاذ ﷺ أنه سأل النبي ﷺ عن أفضل الإيمان ؟ فقالﷺ : أن تحب لله وتبغض لله وتعمل لسانك في ذكر الله قال قال رسول الله – ﷺ – وان تحب للناس ما تحب لنفسك وتكره لهم ما تكره لنفسك.[١]

عن البراء بن عازب – رضي الله عنه – أن رسول الله ﷺ قال : " أوثق عرى الإسلام : أن تحب في الله ، و تبغض في الله ".[٢]

عن أبي هريرة ﷺ أنه سمع رسول الله ﷺ يقول : إنما مثلي ومثل الناس كمثل رجل استوقد نارا فلما أضاءت ما حوله جعل الفراش وهذه الدواب يقعن فيها فجعل ينزعهن ويغلبنه فيقتحمن فيها ، فأنا آخذ بحجزكم عن النار وأنتم تقتحمون فيها".[٣] .

عَنْ مُعَاذٍ ﷺ قَالَ لَقِيَنِي رَسُولُ اللَّهِ ﷺ ، فَقَالَ : يَا مُعَاذُ إِنِّي لَأُحِبُّكَ . فَقُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ وَأَنَا وَاللَّهِ أُحِبُّكَ. قَالَ: فَإِنِّي أُوصِيكَ بِكَلِمَاتٍ تَقُولُهُنَّ فِي كُلِّ صَلَاةٍ (وفي رواية بعد كل صلاة) قل اللَّهُمَّ أَعِنِّي عَلَى ذِكْرِكَ وَشُكْرِكَ وَحُسْنِ عِبَادَتِكَ . [٤]

---

[١] رواه الإمام احمد برقم ٢٢٢٧٥

[٢] رواه وذكره الألباني في صحيح الجامع الصغير ب رقم٢٠٠٩

[٣] البخاري ٦٤٨٣

[٤] رواه احمد ٢٢٤٧٠ وذكره الألباني في صحيح النسائي ١٣٠٢

عن أنس بن مالك ﷺ أن رجلا كان عند النبي ﷺ فمر به رجل فقال : يا رسول الله إني لأحب هذا . فقال له النبي ﷺ : أعلمته ؟ قال: لا . قال : أعلمه .قال (أنس) : فلحقه ، فقال له : إني أحبك في الله . فقال الآخر: أحبك الذي أحببتني له".

عن عبد الله بن عمر ﷺ : " بينا أنا جالس عند النبي ﷺ إذ جاءه رجل فسلم عليه ثم ولى عنه فقلت يا رسول الله والله إني أحب هذا لله عز وجل قال هل أعلمته قال لا قال فأعلمه قال فاتبعته فأدركته فأخذت بمنكبه فسلمت عليه فقلت والله إني لأحبك في الله قال هو وأنا والله أحبك لله قلت لولا أن النبي ﷺأمرني أن أعلمك لم أفعل [1].

عن أبي إدريس الخولاني أنه قال : دخلت مسجد دمشق فإذا فتى شاب براق الثنايا وإذا الناس معه إذا اختلفوا في شيء أسندوه إليه وصدروا عن قوله ، فسألت عنه فقيل هذا معاذ بن جبل ، فلما كان الغد هجرت فوجدته قد سبقني بالتهجير ووجدته يصلي ، قال : فانتظرته حتى قضى صلاته ثم جئت من قبل وجهه فسلمت عليه ثم قلت له : والله إني لأحبك في الله ، فقال : آلله ، قال : فقلت آلله ، فقال : آلله ، فقلت : آلله ، قال : فأخذ بحبوة ردائي فجبذني إليه وقال : أبشر فإني سمعت رسول الله ﷺ يقول : قال الله تبارك وتعالى : وجبت محبتي للمتحابين في وللمتجالسين في والمتباذلين في والمتزاورين في [2].

---

[1] رواه ابن حبان ٥٦٩ وذكره الألباني في سلسلة الأحاديث الصحيحة ٧ /٧٦٦

[2] الترغيب والترهيب للمنذري ٤ / ٨١ وصححه الألباني في صحيح الترغيب والترهيب برقم ٣٠١٨

عن عبدالله بن عباس جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال يا رسول الله إنك لأحب إلي من نفسي وإنك لأحب إلي من أهلي وأحب إلي من ولدي وإني لأكون في البيت فأذكرك فما أصبر حتى آتيك فأنظر إليك وإذا ذكرت موتي وموتك عرفت أنك إذا دخلت الجنة رفعت مع النبيين وإني إذا دخلت الجنة خشيت أن لا أراك فلم يرد عليه النبي صلى الله عليه وسلم شيئًا حتى نزل جبريل عليه السلام بهذه الآية :" وَمَنْ يُطِعِ اللَّهَ وَالرَّسُولَ فَأُولَئِكَ مَعَ الَّذِينَ أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِمْ مِنَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ وَالصَّالِحِينَ وَحَسُنَ أُولَئِكَ رَفِيقًا "[١]

الإيضاح:

الحب كلمة جميلة جداً ،بل من أجمل الكلمات التي يعرفها البشر ، تلك الكلمة التي لها فعل السحر في النفس البشرية من حيث القبول والرفض والإقدام والإحجام وحتى التضحية بأغلى ما يملك الإنسان وهو الروح ، فكم سمعنا ونسمع وسنسمع عمن ضحى بنفسه من أجل محبوبه ومن باب أولى التضحية بالأمور الأخرى وتاريخنا الإسلامي مليء بالقصص التي تعبر عن ذلك وتثبت تلك الحقيقة

---

[١] السلسلة الصحيحة ٦ / ١٠٤٤، والآية ٦٩ سورة النساء

وعلى رأس ذلك تضحية الصحابة – رضوان الله عليهم – نتيجة لحبهم لله ولرسوله ﷺ ، وفي المقابل كم سمعنا ونسمع عمن رفض ولم يقبل رأيه ولا كلامه ولا أفكاره بسب بغضه .

وبعبارة أخرى فإن القبول والرفض مربوط بالحب والبغض ولعل هذا من المعاني التي أشار إليها حديث المصطفى ﷺفعن أبي هريرة – رضي الله عنه – أن رسول ﷺ قال : إن الله ، إذا أحب عبدا ، دعا جبريل فقال : إني أحب فلانا فأحبه . قال فيحبه جبريل . ثم ينادي في السماء فيقول: إن الله يحب فلانا فأحبوه. فيحبه أهل السماء . قال ثم يوضع له القبول في الأرض. وإذا أبغض عبدا دعا جبريل فيقول: إني أبغض فلانا فأبغضه. قال فيبغضه جبريل. ثم ينادي في أهل السماء: إن الله يبغض فلانا فأبغضوه. قال فيبغضونه. ثم توضع له البغضاء في الأرض.[١]

الحب والبغض من الله لكن له أسباب يستطيع العبد أن يبذلها ليحقق الحب في قلوب الآخرين ومن ثم السعي في إيصال رسالته لهم وإقناعه بما يريد .

الحب أمر داخلي، لا يطلب من المقابل بل تزرعه أنت في نفس المقابل، حتى لو لم يكن يرغب في ذلك فمن خلال حسن التصرف وحسن المعاشرة والتلطف وغيرها من الأسباب تغرس حبك في قلوب الآخرين بما لا يستطيعون رده ولو كانوا يخالفوك في المنهج والفكر.

إن الخطوة الأولى في طريق دعوة الآخرين وإقناعهم هو شعورهم بمحبتك لهم، فالحب يهيء النفس لقبول ما يقوله المحبوب وبصدر رحب ويجعل تلك الكلمات تستقر في القلب وتبقى وكأنها محفورة في

---

[١] مسلم ٦٧٠٥ ورواه البخاري بذكر الحب دون البغض برقم ٦٠٤٠

القلب والعكس صحيح فقد يكون رفض ما لديك هو بسبب عدم شعورهم بمحبتك ، وهذا الشعور ليس تصنعاً مجرداً لكنه يظهر على شكل أقوال من اللسان وأحوال وأفعال تلقائية لذا حث الشارع الحكيم بل وأمر بأن يحب المرء للناس ما يحبه لنفسه وأن يبغض لهم ما يبغضه لنفسه ، وهكذا ينتشر الحب بين الناس فكل منهم يشعر انه محبوب لدى الآخرين كما أنه يبادلهم الأمر نفسه .

ليس هذا فحسب بل أمر الرسول الكريم ﷺ بتبادل مشاعر الحب بين المسلمين فلا يكفي أن تكون في النفس بل لابد من التعبير عنها وإبرازها لمن تحب ،فما أحلى تلك الكلمة " أحبك في الله " وما أجمل الرد " أحبك الله الذي أحببتني من أجله " .

والتعبير عن الحب ليس بالضرورة أن يكون بكلمات " الحب " المباشرة ولكن بتعبيرات وتصرفات توصل رسالة الحب إلى الآخرين حتى لو كانت خالية من كلمات " الحب " وهاهو الرسول – ﷺ – يعبر عن حبه لنا وللناس كافة بصورة المنقذ للفراش من السقوط في النار ومما لاشك فيه أن من سقط في النار فمصيره الاحتراق.

لقد كان إظهار الحب للآخرين منتشراً في المجتمع الإسلامي ، فاهو الرسول الكريم ﷺ يخبر معاذ بأنه يحبه، وهذا صحابي يقول أنه يحب فلان فيأمره الرسول الكريم ﷺ بإخباره وتتكرر الصورة.

ثم في الجيل الذي يلي الصحابة – رضوان الله عليهم – بقيت هذه الظاهرة يطبقها المؤمنون ويخبر بها احدهم الآخر دونما حرج والخوف الوحيد من تلك القضية هي أن تكون لغير الله، لذا نجد معاذاً –

رضي الله عنه – يؤكد على من أخبره بأنه يحبه بأن يكون ذلك الحب لله وليس لمقاصد دنيوية ولا لمصالح شخصية نظراً لما يترتب على الحب في الله من الأجر العظيم والخير الوفير.

والمقصود أنه في حالة الحوار مع المقابل من أجل إقناعه لابد من رسائل (كلمات أو تعابير أو تصرفات) تظهر فيها للمقابل بأن تحبه _ وأنت كذلك – فها هو إبراهيم عليه السلام يدعو أباه إلى الإسلام فيكرر كلمة " يا أبت " في بداية كل جملة يدعوه فيها ، ونجد كلام بعض الأنبياء والصالحين عبارات تدل على محبتهم لهم مثل : " يا قوم " و " ما لي ادعوكم على النجاة وتدعونني إلى النار " و " إني أخاف عليكم . . " بل يصل الأمر حتى عند الأذية أن يقول " اللهم اهد قومي فإنهم لا يعلمون " ، إنها القلوب الكبيرة القلوب المحبة القلوب التي ترجو أن يؤمن الناس كلهم أجمعون .

ألا فما أحلى أن تشعر بأن المقابل يسعى في مصلحتك ويكابد من أجل نصرتك ويكافح من أجل إنقاذك ، كيف سيكون شعورك لو أحسست من خلال بعض الكلام والتصرفات بأن المقابل يحبك ثم كيف سيكون وقع كلامه عليك وما يقدمه من آراء ، لقد سبق حبه دليله وشعوره أفكاره مما جعلك أكثر استعداداً للقبول والمناقشة والأخذ بالرأي ، والعكس صحيح لو شعرت أن المقابل يكرهك أو لا يحبك وإنما هدفه هو نصرة الذات وتحقيق الملذات من خلالك أو أنه متسلط في رأيه ومتجبر في طرحه ، قارن بين الصورتين وستعرف مدى أهمية " إشعار ه بحبك له " .

وحين يُقال " أشعره بحبك له " لا يعني ذلك أن تتصنع شيئاً ليس في نفسك ولا أن تتقمص شخصية ليست شخصيتك، وإنما أردنا أن تعبر عما في نفسك حقيقة ، والحقيقة أنك يجب أن تحب لأخيك

ما تحبه لنفسك وتكره له ما تكره لنفسك فهو مطلب شرعي ومطلب إقناعي، وهو مفيد لك قبل أن يكون لغيرك وبمعنى آخر يجب أن تزرع حب الآخرين في قلبك قبل أن تطلبه من الآخرين، ومهما كان وضع الآخر وما لديه من مخالفات ومنكرات فأنت مطالب بمحبته بما لديه من إيمان وإسلام والسعي في إنقاذه من المعاصي والآثام بالحب والإقناع .

وللتعرف على مهاراتك في محبتك للآخرين راجع ملحق الاختبارات رقم ٢٠

إذا أردت زيادة التمكن من هذه المهارة في حياتك فإليك الوسائل المعينة – بعد الله –. :

١ . مراجعة النصوص الشرعية في محبة الآخرين وتذكر النفس بان هذا مطلب شرعي ، فهو فرصة للحصول على أعظم الأجور .

٢ . تذكر المواقف الجميلة لبعض الناس وخصوصاً معك .

٣ . تخيل نفسك مكان الشخص المقابل ماذا تحب أن تسمع منه .

٤ . دوّن الكلمات الجميلة التي تسمعها من البعض ثم حاول التدرب على استعمالها .

٥. راجع نفسك وتعرف على الكلمات التي ترددها كثيراً اثناء الحوار مع الآخرين ثم اسأل نفسك :

٦. هل هذه كلمات جميلة وتعبر عن حبي للمقابل.

٧. إذا كانت الإجابة نعم فالحمد لله وسله المزيد .

٨. إذا كانت الإجابة لا فقرر تغيير تلك الكلمات بكلمات حلوة ومعبرة.

٩. اسأل غيرك عن نفسك ومدى استخدامك لما يُشعر المقابل بحبك، ثم اطلب منه أن يعينك على استخدام أفضل الطرق والأساليب للتعبير عن الحب .

١٠. قارن بين نتائج " المحبة " وعكسها:

ت	الإشعار بالحب		عدم الإشعار	ملاحظات
١				
٢				
٣				
٤				

١١. ناقش نفسك: لماذا لا أحب للآخرين ما أحب لنفسي؟ لماذا لا أشعرهم بذلك الحب ؟

٤ / الإنصات

ذكر ابن كثير:

أن عتبة قال: يا معشر قريش ألا أقوم إلى محمد فأكلمه وأعرض عليه أمورا لعله يقبل بعضها فنعطيه إياها ويكف عنا . وذلك حين أسلم حمزة ورأوا أصحاب رسول الله ﷺيزيدون ويكثرون.

فقالوا: بلى يا أبا الوليد، فقم إليه وكلمه.

فقام عتبة حتى جلس إلى رسول الله ﷺ فقال: يا ابن أخى إنك منا حيث قد علمت من السطة في العشيرة والمكان في النسب، وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم فرقت به جماعتهم، وسفهت به أحلامهم، وعبت به آلهتهم ودينهم وكفرت به من مضى من آبائهم، فاسمع منى حتى أعرض عليك أمورا تنظر فيها، لعلك تقبل منها بعضها .

قال: فقال له رسول الله ﷺ: " يا أبا الوليد أسمع ".

قال: يا بن أخي إن كنت إنما تريد بما جئت به من هذا الأمر مالا جمعنا لك من أموالنا حتى تكون أكثرنا مالا، وإن كنت تريد به شرفا سودناك علينا حتى لا نقطع أمرا دونك، وإن كنت تريد به ملكا ملكناك علينا، وإن كان هذا الذي يأتيك رئيا تراه لا تستطيع رده عن نفسك طلبنا لك الطب وبذلنا فيه أموالنا حتى نبرئك منه، فإنه ربما غلب التابع على الرجل حتى يتداوى منه.أو كما قال له.

حتى إذا فرغ عتبة قال له النبي ﷺ: " أفرغت يا أبا الوليد ؟ " قال: نعم.

قال: اسمع منى. قال: أفعل.

فقال رسول الله ﷺ: " حم تنزيل من الرحمن الرحيم كتاب فصلت آياته قرآنا عربيا لقوم يعلمون "

فمضى رسول الله ﷺ يقرؤها، فلما سمع بها عتبة أنصت لها، وألقى بيديه خلفه أو خلف ظهره

معتمدا عليهما ليسمع منه.

حتى انتهى ﷺإلى السجدة فسجدها ثم قال: " سمعت يا أبا الوليد ؟ " قال: سمعت.قال: " فأنت

وذاك ".

ثم قام عتبة إلى أصحابه فقال بعضهم لبعض: نحلف بالله لقد جاءكم أبو الوليد بغير الوجه الذي ذهب

به.

فلما جلسوا إليه قالوا: ما وراءك يا أبا الوليد ؟ قال: ورائي أنى والله قد سمعت قولا ما سمعت مثله

قط، والله ما هو بالشعر ولا الكهانة، يا معشر قريش أطيعوني واجعلوها بى، خلوا بين هذا الرجل

وبين ما هو فيه واعتزلوه، فو الله ليكونن لقوله الذي سمعت نبأ، فإن تصبه العرب فقد كفيتموه بغيركم،

وإن يظهر على العرب فملكه ملككم، وعزه عزكم، وكنتم أسعد الناس به.

قالوا: سحرك والله يا أبا الوليد بلسانه.

قال: هذا رأيي لكم، فاصنعوا ما بدا لكم.[١]

---

[١] السيرة النبوية ج ١ ص ٥٠٤

الإيضاح:

الإنصات السحر الصامت الذي به تتفتح القلوب المقفلة والرسول الذي يقرع باب القلوب فتفتح له دون أن تبذل جهداً كبيراً .

معنى الإنصات

الإنصات لغة يعني السكوت والاستماع[1]

وثمة كلمة أخرى قريبة من الإنصات وهي الاستماع والتي تعني الإصغاء[2]

ولعل الكلمتين ممن ينطبق عليهما إذا اجتمعا افترقا وإذا افترقا اجتمعا (مثل الإسلام و الإيمان) ، أي أنه عند ذكر الكلمتين معاً فإن لك منهما معنى مختلف كما قوله تعالى :" وَإِذَا قُرِئَ الْقُرْآنُ فَاسْتَمِعُوا لَهُ وَأَنصِتُوا لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ (٢٠٤)"[3]

يقول بن سعدي : هذا الأمر عام في كل من سمع كتاب الله يتلى، فإنه مأمور بالاستماع له والإنصات ، والفرق بين الاستماع والإنصات، أن الإنصات في الظاهر بترك التحدث أو الاشتغال بما يشغل عن استماعه. وأما الاستماع له، فهو أن يلقي سمعه، ويحضر قلبه ويتدبر ما يستمع. أ هـ[4]

فكأنه يقسم الاستماع (أو الإنصات) إلى قسمين :

---

[1] لسان العرب جـ ٢ ص ٩٨ ، النهاية في غريب الأثر جـ ٥ ص ٨٥ ، الصحاح في اللغة جـ ١ ص ٣٩٩ ، القاموس المحيط ص ٢٦٠

[2] لسان العرب جـ ٨ ص ١٦٢ ، تاج العروس جـ ٢١ ص ٢٢٣

[3] الأعراف

[4] بن سعدي ص ٣١٤

ظاهر (خارجي) .

باطن (داخلي) .

فالأول إنصات والثاني استماع ، فإذا قيل استمع فيعني لا تنشغل ظاهرياً وتدبر داخلياً ، وكذلك إذا قيل أنصت ، وإذا قيل استمع وأنصت يعني استمع اسكت ولا تنشغل ظاهرياً وتدبر وتفكر فيما يقال ، والله أعلم .

ومن هنا فعنوان المهارة " الإنصات " يتضمن الاستماع ، فإذا قلنا الاستماع أو الإنصات فالنتيجة واحدة وعند الحاجة للتفريق سنبين ذلك .

و الإنسان يقضي معظم حياته في هذه الوسائل الاتصالية الأربعة، الحديث، الكتابة، القراءة، والاستماع، فالاستماع واحد من هذه الأربعة ، ولكنه مع الأسف نادر الاستعمال عند الكثير من الناس ، فما أكثر ما نسمع من يقول : أنت لا تستمع لي أو لم تفهم قصدي لمقاطعتك لي .

والدراسات الحديثة أثبتت أن من أهم صفات الناجحين والمتميزين : الاستماع بل عده الكثير من الدارسين من ابرز صفات القادة على مستوى تاريخ البشرية ، ففي إحدى الدورات التي حضرتها ذكر لنا المدرب أنه عملت دراسة في أمريكا على صفات المدراء الناجحين لأكثر الشركات العالمية نجاحاً ، وبعد الجمع والتمحيص أتضح ؛أن هناك العديد من الصفات التي يتميز بها كل مدير عن الآخر، والجديد والغريب هو أن الصفة المشتركة بين كل هؤلاء هي : الاستماع والإنصات .

وأفضل مثال على ذلك المثل النبوي الذي ذكرناه في بداية الكلام ، فعتبة سيد من سادات قريش ورجل فصيح ويحسن التعبير كما أنه مفاوض من الدرجة الأولى ، لذا اقترح أن يذهب بنفسه ، وما أن بدأ الكلام وسرد ما لديه بكل قوة وأفضل حجة فإذا بالنبي الكريم – ﷺ – يأسر قلبه بتلك الكلمة الرائعة وكأنه ألقى عليه حبائله بقوله : أفرغت يا أبا الوليد ؟ ، لقد كانت هذه الكلمة وتلك العبارة وأسلوب"الاستماع" كاف ليجعل عتبة يقول وبلا تردد بعد أن انتهى من عرض ما لديه " أفعل ،فالمنصف والعاقل يقول استمع إلي فلم لا أستمع له وهذا هو المطلب النبوي أن يستمع عتبة إلى الحق وإلى الرسالة الحق باستماع وإصغاء .

و لك أن تتخيل ماذا سيحدث لو لم يستعمل النبي الكريم أسلوب " أفرغت يا أبا الوليد " ، كيف ستكون ردة فعل عتبة وما النتيجة المتوقعة من ذلك اللقاء التاريخي .

وتمر السنين بل والآلف السنين ليثبت العلم الحديث والنظريات المتطورة وكبار علماء النفس والإدارة و أهل التفكير ليعلنوا للناس أهمية تلك المهارة وذلك الأسلوب ، بل و البعض يعتبره (الاستماع) من أهم عادات النجاح ومن أهم سبع عادات للنجاح درسها وطبقها الكثير من الناس في مشارق الأرض ومغاربها ، ومن أؤلئك ستيفن كوفي صاحب الكتاب المشهور والمطبوع ملايين النسخ والمترجم لعدة لغات .

ففي كتاب ستيفن كوفي " العادات السبع لأكثر الناس إنتاجية" ، تحدث الكاتب عن أب يجد أن علاقته بابنه ليست على ما يرام،

فقال لستيفن: لا أستطيع أن أفهم ابني، فهو لا يريد الاستماع إلي أبداً .

فرد ستيفن: دعني أرتب ما قلته للتو، أنت لا تفهم ابنك لأنه لا يريد الاستماع إليك؟

فرد عليه "هذا صحيح"

ستيفن: دعني أجرب مرة أخرى أنت لا تفهم ابنك لأنه –هو– لا يريد الاستماع إليك أنت؟

فرد عليه بصبر نافذ: هذا ما قلته.

ستيفن: أعتقد أنك كي تفهم شخصاً آخر فأنت بحاجة لأن تستمع له .

فقال الأب: أوه (تعبيراً عن صدمته) ثم جاءت فترة صمت طويلة، وقال مرة أخرى: أوه!

إن هذا الأب نموذج صغير للكثير من الناس، الذين يرددون في أنفسهم أو أمامنا: إنني لا أفهمه، إنه لا يستمع لي! والمفروض أنك تستمع له لا أن يستمع لك!. أ هـ

لعل الكثير منا يمكن أن يسمع ، ولكن القليل هم اؤلئك الذين يتقنون الاستماع ، وللتفريق بين السماع والاستماع يحسن ذكر بعض خوارم الاستماع :

المقاطعة : وتعني مقاطعة المتحدث قبل أن يكمل حديثه وبدون سابق إنذار .

عدم مراعاة مشاعر وأحاسيس المقابل .

عدم مراعاة حالة المتحدث الآنية والظروف المحيطة به .

ضعف دقة الملاحظة لما يحدث للمقابل من تغيرات جسمية على الوجه أو سلوكية .

تجهيز الرد وإعداد المواجهة لنقض كلام المقابل .

عدم التركيز على كلام المقابل مما يضعف القدرة على استرجاع كلامه ومن ثم بيان ما فيه من خطأ وصواب .

التركيز على نقاط معينة وإن كانت هامشية في الموضوع لتوافقها مع طرحي أو للرد عليها .

الدخول والمقاطعة في الوقت غير المناسب .

ضعف القناعة بالمقابل، وبما يطرحه من أفكار والحكم المسبق عليه .

والآن فلنستعمل المجهر لنتعرف على مدى التزامنا بتلك المهارة راجع ملحق الاختبارات رقم ٢١ .

الآن وبعد تعرفك على نفسك، بقي سؤال مهم: كيف نستطيع تطبيق مهارة الاستماع في حياتنا ؟ وللإجابة على هذا السؤال بصورة واضحة لابد من التنويه على أهمية الرغبة في تطوير الذات في موضوع الاستماع، وهذا هو المنطلق الذي يجب أن تنطلق منه وهو أن تكون لديك القناعة التامة بأهمية موضوع الاستماع، وبمدى حاجتك له في حياك عموماً وفي الإقناع خصوصاً .

أما أهم الوسائل التي تعين – بعد الله – على تطوير مهارة الاستماع لدى الفرد فهي:

١ / الاستماع ثم الاستماع ثم الاستماع أو التعود على السكوت.

٢ / تذكر فوائد الاستماع ومنها:

لعل في الكلام ما هو مفيد وحق.

كسب قلب المقابل.

أخذ وقت في التفكير.

٣ / تخيل نفسك مقابل المتحدث، فكيف تحب أن يعاملك.

٤ / الاستماع طريق ليستمع لك كما حدث مع الرسول الكريم ﷺ .

٥ / راقب الناس أثناء أحاديثهم وحاول تقمص شخصية الشخص الماهر في الإنصات.

٦ / اجعل أحد المقربين لك يراقبك أثناء حديثك ويدون ملاحظته عليك ومدى تطبيقك لتلك المهارة، ثم بعد فترة من التدريب اطلب منه الأمر نفسه وقارن النتائج .

٧ / لا تفترض أن معك كل الحق، ولو كان كذلك فقد يكون المقابل لا يملك هذه الخلفية.

٨ / قارن بين الإنصات وعدم الإنصات:

ت	الإنصات	عدم الإنصات
١		
٢		
٣		

٩ / سل نفسك: لماذا لا أنصت.

١٠ / اقرأ في سير العظماء وكيفية تطبيقهم لتلك المهارة.

٥ / لا تغضب

عن أنس بن مالك – ﷺ – قال : كنت أمشي مع النبي – ﷺ – وعليه برد نجراني غليظ الحاشية فأدركه أعرابي فجذبه جذبةً فنظرت إلى صفحة عاتق النبي – ﷺ – وقد أثرت به حاشية الرداء من شدة جذبته ، ثم قال : مر لي من مال عندك ؟ فالتفت إليه النبي– ﷺ – فضحك ثم أمر له بعطاء [١].

عن عائشة –رضي الله تعالى عنهما – أن يهود أتوا النبي ﷺفقالوا : السام عليكم ، فقالت عائشة : عليكم السام ، ولعنكم الله ، وغضب الله عليكم .

قال : (مهلا يا عائشة ، عليك بالرفق ، وإياك والعنف والفحش) .

قالت: أو لم تسمع ما قالوا ؟

قال: (أو لم تسمعي ما قلت ؟ رددت عليهم، فيستجاب لي فيهم ، ولا يستجاب لهم في)[٢]

عن أبي هريرة – ﷺ– أن رسول الله – ﷺ – قال : ليس الشديد بالصرعة إنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب [٣].

عن أبي هريرة –ﷺ– أن رجلا قال للنبي – ﷺ – : أوصني . قال له النبي ﷺ : لا تغضب . فردد مرارا .قال: لا تغضب[١]

---

[١] البخاري ٦٠٨٨

[٢] البخاري ٦٠٣٠

[٣] البخاري ٦١١٤

عن أبي الدرداء قلت يا رسول الله دلني على عمل يدخلني الجنة قال : لا تغضب .[2]

عن أنس أن النبي ﷺ مر بقوم يصطرعون ، فقال : ما هذا ؟ قالوا : فلان الصريع ما يصارع أحداً إلا صرعه قال : أفلا أدلكم على من هو أشد منه ، رجل ظلمه رجل فكظم غيظه فغلبه وغلب شيطانه وغلب شيطان صاحبه)[3]

الإيضاح:

لعلها أبلغ كلمة قالها إنسان في النصح للآخرين " لا تغضب " ، هكذا بلا مقدمات ولا كثرة عبارات ولا فلسفة كلمات، إنها الوصية الأنسب في التعامل وفي الكلام وبل وفي الحياة كلها، فيا سبحان الله كم في هذه الكلمة من فوائد (عد بعض العلماء أكثر من ٥٠ فائدة في الحديث) وكم فيها من حب وكم فيها من رغبة صادقة في النصح ، لقد كانت هذه الكلمة عنواناً لكتب ومحاضرات ودروس وستظل كذلك ، فهي عبارة ممن لا ينطق عن الهوى إن هو إلا وحي يوحى.

ولسنا هنا بصدد شرح الحديث وبيان ما فيه من فوائد وعظات ، لكنا سنأخذ منه ما يهمنا في موضوع الإقناع أثناء الحوار والمناقشة مع الآخرين .

---

[1] البخاري ٦١١٦

[2] حسنه العراقي في تخريج الإحياء ٣/٢٠٤ وقال عنه في موقع للدرر السنية للموسوعة الحديثية: خلاصة الدرجة: إسناده حسن

[3] السلسلة الصحيحة ٧ / ٨٧٠

إن السيطرة على النفس وضبط الأعصاب من أهم العوامل التي تساهم – بإذن الله – على تقبل الموضوع ، فهي تساعدك على حسن الترتيب لكلامك وحسن السيطرة على عباراتك وحسن العرض وحسن الاستماع ، وتلك أساسيات الحوار (عرض واستماع) ، والعكس صحيح فمن فقد السيطرة على نفسه وغلبه الغضب تجده لا يحسن ترتيب الكلام ولا عرضه ومن باب أولى أن لا يحسن الاستماع والإنصات بسب خروجه عن السيطرة على نفسه وترك السيطرة للغضب ليتحكم بكلامه وتصرفاته فأصبح أسيراً لغضبه ضحية لمشاعره التي تغلي وتريد الانتقام .

ولو رجعنا إلى تعريف الغضب في اللغة سنجد أنه يدور حول معنى ثوران الدم وغليان وفقدان السيطرة على النفس :

يقول ابن فارس: الغين والضاد والباء أصل صحيح يدل على شدّة وقوة [١].

ويقول صاحب تاج العروس : " الغَضَبُ بالتَّحْرِيكِ : ضِدُّ الرِّضَا وقد اخْتَلَفُوا في حَدّه فقِيل : هو ثُورَانُ دمِ القَلْبِ لقَصْدِ الانْتِقَام وقيل : الأَلَم على كُلِّ شَيءٍ يُمْكِن فيه غَضَب وعلى مَا لا يُمْكِن فيه أَسف قيل : هو يَجْمَعُ الشَّرَّ كُلَّه لأَنه يَنْشَأُ عن الكِبْر " وقال أيضا : " وقيل : الغَضَب معه طمع في الوُصُول إلى الانْتِقَام والغَمُّ مَعَه يَأْسٌ من ذلك" [٢] .

أما في الاصطلاح فقد جاء :

---

[١] معجم مقاييس اللغة لابن فارس ج ٤ ص ٣٣٥

[٢] تاج العروس جـ ٣ ص ٤٨٤

قال الجرجاني: الغضب يحصل عند فوران دم القلب ليحصل التشفي في الصدر .

وقال الراغب: هو ثوران دم القلب إرادة الإنتقام .

وقال الغزالي: الغضب غليان دم القلب بطلب الانتقام.[1] " أ هـ

فهو تصرف لا شعوري ٠٠ وانفعال لا ارادي٠٠ يهيج الأعصاب ٠٠ ويحرك العواطف ويعطل التفكير ٠٠ ويفقد الاتزان٠٠ ويزيد في عمل القلب ويرفع ضغط الدم ولكن ليس في الاتجاه الصحيح .

"والغضب ليس مذموما دائما فقد غضب ﷺ لما أخبروه عن الإمام الذي يُنفر الناس من الصلاة بطول قراءته ، وغضب لما رأى في بيت عائشة ستراً فيه صور ذوات أرواح ، وغضب لما كلمه أسامة في شأن المخزومية التي سرقت ، وقال : أتشفع في حد من حدود الله ؟ وغضب لما سُئل عن أشياء كرهها ، وغير ذلك ، فكان غضبه ﷺ لله وفي الله . فمنه المحمود ومنه المذموم فقد " قال ابن عَرَفَة : الغَضَب منه محمُود ومَذْمُوم . فالمَذْمُوم : ما كان في غَيْرِ الحَقّ والمَحْمود : ما كان في جَانِب الدّين والحَقّ ."[2].

وما نتحدث عنه هو الغضب المذموم وليس المحمود

[1] موسوعة نضرة النعيم ج ١١ ص ٥٠٧٧

[2] تاج العروس حـ ٣ ص ٤٨٥

لقد كشف الطب الحديث عن المتغيرات التي تحدث في الإنسان نتيجة الغضب ، مما يعزز ما جاء في الأحاديث النبوية وطرق معالجتها للغضب

جاء في مقال بعنوان : " لا تغضب . . . . . .وصية جامعة وإعجاز نبوي السبت ٢٠٠٣/٠٧/٢٦

فقد كشف الطب الحديث أن هناك العديد من التغيرات التي يحدثها الغضب في جسم الإنسان، فالغدة الكظرية التي تقع فوق الكليتين، تفرز نوعين من الهرمونات هما هرمون الأدرينالين، وهرمون النور أدرينالين، فهرمون الأدرينالين يكون إفرازه استجابة لأي نوع من أنواع الانفعال أو الضغط النفسي ، كالخوف أو الغضب ، وقد يفرز أيضاً لنقص السكر ، وعادة ما يُفْرَز الهرمونان معاً .

وإفراز هذا الهرمون يؤثر على ضربات القلب، فتضطرب ، وتتسارع ، وتتقلص معه عضلة القلب ، ويزداد استهلاكها للأكسجين ، والغضب والانفعال يؤدي إلى رفع مستوى هذين الهرمونين في الدم ، وبالتالي زيادة ضربات القلب ، وقد يؤدي إلى ارتفاع ضغط الدم .

ولذلك ينصح الأطباء مرضاهم المصابين بارتفاع ضغط الدم أو ضيق الشرايين، أن يتجنبوا الانفعالات والغضب وأن يبتعدوا عن مسبباته ، وكذلك مرضى السكر؛لأن الأدرينالين يزيد من سكر الدم .

وقد ثبت علمياً – كما جاء في كتاب هاريسون الطبي – أن كمية هرمون النور أدرينالين في الدم تزداد بنسبة ضعفين إلى ثلاثة أضعاف عند الوقوف وقفة هادئة لمدة خمس دقائق ، وأما الأدرينالين فإنه يرتفع ارتفاعاً بسيطاً بالوقوف ، وأما الضغوط النفسية والانفعالات فهي التي تسبب زيادة مستوى الأدرينالين في الدم بكميات كبيرة ، فإذا كان الوقوف وقفة هادئة ولمدة خمس دقائق ، يضاعف كمية

النور أدرينالين ، وإذا كان الغضب والانفعال يزيد مستوى الأدرينالين في الدم بكميات كبيرة ، فكيف إذا اجتمع الاثنان معاً الغضب والوقوف ، ولذلك أرشد النبي ﷺ الغضبان إن كان قائماً أن يجلس فإن لم يذهب عنه فليضطجع ."[1]

هكذا هي الآثار السلبية للغضب وهذا يستدعي منا السعي في تطبيق " لا تغضب " بقدر الاستطاعة ، لقد استطاع الرسول – ﷺ – كسب قلب الأعرابي بحسن تصرفه وعدم غضبه ، وتجاوز الأعرابي وكسب قلب الملاحظين لهذا الموقف ، بل وقلوب كل من يقرأ هذا الموقف من بعد ، وتصور لو غضب الرسول ﷺ كيف سيتصرف وما نتائج ذلك على الأعرابي والصحابة وبل وعلينا نحن أيضاً ولكل من يقرأ الموقف ! ! !

لقد علمنا الرسول ﷺ أن الميزان الحقيقي للقوة ليس هو أن تصرع الآخرين في معركة بالأيدي بل الميزان الحقيقي هو التفوق في ميدان السيطرة على النفس وكبح جماحها ، وعدم إعطاء الغضب فرصة للسيطرة على النفس وتسييرها ، حتى إنها ربما تخرج عن التصرف الصحيح، عندها يندم الإنسان، لكن حين لا ينفع الندم .

تذكر أن المقابل لك قد يسعى لاستثارتك عن طريق الكلام أو الأفعال أو غير ذلك ليجعلك تغضب وتخرج عن سيطرتك فتكون له الغلبة في الكلام وفي الرأي، فلا تُعطه الفرصة لذلك بل كن حليما حازما مع نفسك مسيطراً على مشاعرك ضابطاً لها كابحاً لجماحها ، فيا الله كم خسرنا – ليس

[1] http://www.islamweb.net/media/index.php?page=article&lang=A&id=32090

الجميع – وكم نخسر حين نعطي فرصة للغضب للسيطرة علينا ، فلا نتحكم في تصرفاتنا مع أهلنا أو أبنائنا أو أصدقائنا أو حتى أعدائنا ، ولعل ذلك يتضح جلياً في الفرق بين موقف عائشة – رضي الله عنهما – وموقف النبي الكريم ﷺ حين قال اليهود : السام عليك . لرسول الله ﷺ، فالموقف واحد والكلمة واحدة لكن الاختلاف هو في ردة الفعل مع أن الكلمة قيلت للرسول ﷺ نفسه فكان هو الأولى بالغضب والثوران والرد عليهم ، لكنه نفسه الكريمة وأخلاقه العالية ترقى إلى أعلى القمم في التعامل حتى مع أعدائه حين يسيئون إليه وصدق الله حيث قال : " وإنك لعل خلق عظيم " فاكتفى بكلمة واحدة :" وعليكم " فقط ، وزاد درجة أخرى حين عاتب عائشة – رضي الله عنهما – حين زادت في الكلام فقالت : عليكم السام ، ولعنكم الله ، وغضب الله عليكم " وهم – اليهود) أهل لهذا الكلام ويستحقونه لكنه ﷺ أراد أن يعلم عائشة – رضي الله عنهما – والأمة من بعدها الحلم والرفق مع الناس حتى لو كانوا أعدائك وأساءوا إليك ، فما أحلمه وما أرفقه وما أكرمه ، فهلا اقتدينا به ﷺ .

وقبل أن تتعرف على مدى سيطرتك على نفسك دعني أذكرك بأنه يمكن تصنيف الناس في موضوع الغضب أربعة أنواع وهو تقسيم بعد دراستي موضوع الغضب

١ / سريع الغضب سريع الرضى:

هذا النوع من الناس لا يحسن إدارة ذاته ونفسه،وكلمة واحدة تؤثر فيه ويتفاعل معها ثم بكلمة أخرى يهدأ ويرضى, وهذا النوع يؤذي في التعامل ولا يعرف الطرف الآخر كيف يتعامل معه باستمرار،بل

مزاجه متقلب وقد يغضب من كلمة اليوم،ولو قيلت له بعد أسبوع قد لا يغضب فهو حسب حالته النفسية يغضب ويرضى:.

٢ / بطيء الغضب بطيء الرضى:

وهذا نوع آخر من الناس لا يغضب،ولكنه إن غضب فلعله يقاطع الطرف الآخر فترة طويلة كما قال العرب " اتق غضب الحليم " ،إلا أن حسنة هذا النوع أنه بطيء الغضب، فالتعامل معه يجب أن يكون على حذر ومعالجة أي خطأ بسرعة قبل أن يصل إلى الغضب .

٣ / سريع الغضب بطيء الرضى:

وهذا شر الناس فانه يغضب بسرعة ولأدنى سبب ولكنه لا يرضى بسرعة، ولا يقبل أي اعتذار أو تأسف على الخطأ، بل انه حتى إذا أراد أن يصفح أو يعفو يتخذ هو القرار بغض النظر عن اعتذار الطرف الآخر.

٤ / بطيء الغضب سريع الرضى :و

هذا خير الناس، فالحلم والحكمة صفاته وقد قال ﷺ لأشج عبد القيس " إن فيك خصلتين يحبهما الله ورسوله ، الحلم والأناة " [١]، ولا يمنع ذلك من غضبه بحكم طبيعته البشرية، ولكنه إذا غضب فسريعاً ما يرضى خاصة عندما يعتذر إليه..

---

[١] مسلم ١١٧

وإنما عرضنا هذه الأصناف للتعرف على نفسك من أي الأصناف أنت ثم تسعى في معالجة نفسك وتطويرها من خلال ما سنذكره بعد ذلك .

ولعل الجدول التالي يعينك على وضع نفسك:

ت	الغضب	الرضى	أنت
١	سريع	سريع	
٢	بطيء	بطيء	
٣	سريع	بطيء	
٤	بطيء	سريع	

والآن ندعوك للتعرف على مدى سيطرتك على نفسك وعدم غضبك من خلال الاختبار ٢٢ في ملحق الاختبارات.

ولإعانتك – بعد الله – على اكتساب مهارة: " لا تغضب " فهناك العديد من الوسائل سنشير إلى أهمها:

١–الاستعاذة بالله من الشيطان: عن سليمان بن صرد قال: كنت جالساً مع النبي ﷺوسلم ورجلان يستبان، فأحدهما احمر وجهه وانتفخت أوداجه (عروق من العنق) فقال النبي ﷺ : (إني لأعلم كلمة لو قالها ذهب عنه ما يجد ، لو قال أعوذ بالله من الشيطان ذهب عنه ما يجد)[1] .

٢– السكوت :

قال رسول ﷺ: (علموا و يسروا علموا و يسروا ثلاث مرات و لا تعسروا ، إذا غضب أحدكم فليسكت مرتين)[2]

٣–تغيير الحال: قال رسول الله ﷺ : (إذا غضب أحدكم وهو قائم فليجلس ، فإن ذهب عنه الغضب وإلا فليضطجع)[3]

٤–تذكر فضل كظم الغضب مثل حديث " لا تغضب " ومنه حديث "لا تغضب ولك الجنة "[4]

٥–تذكر المرتبة العالية التي قال عنها رسول الله ﷺ: (ليس الشديد بالصرعة ، إنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب) متفق عليه[5]، وقال ﷺ: (الصرعة كل الصرعة الذي يغضب فيشتد غضبه و يحمر وجهه و يقشعر شعره فيصرع غضبه)[6]

---

[1] البخاري ٣٢٨٢

[2] الأدب المفرد للبخاري وذكره الالباني في صحيح الأدب المفرد ١٨٤

[3] رواه احمد ٢١٦٧٥ وذكره الألباني في صحيح الجامع الصغير ٦٩٤

[4] رواه الطبراني وذكره الألباني في صحيح الجامع ٧٣٧٤ ونصه "قال رجل لرسول الله ﷺ دلني على عمل يدخلني الجنة قال رسول الله ﷺ لا تغضب ولك الجنة"

[5] مسلم ٦٦٤٣

[6] رواه أحمد ٢٣٥٠٣وحسنه الألباني في صحيح الجامع الصغير ٣٨٥٩

ليس هذه فحسب بل يبين الرسول الكريم ﷺ ذلك عملياً أمام الصحابة، فعن أنس أن النبي ﷺ مر بقوم يصطرعون ، فقال : ما هذا ؟ قالوا : فلان الصريع ما يصارع أحداً إلا صرعه قال : أفلا أدلكم على من هو أشد منه ، رجل ظلمه رجل فكظم غيظه فغلبه وغلب شيطانه وغلب شيطان صاحبه)[1].

٦-معرفة أن رد الغضب من علامات المتقين: وهؤلاء الذين مدحهم الله في كتابه، وأثنى عليهم رسوله ﷺ ، وأعدت لهم جنات عرضها السماوات والأرض ، ومن صفات أنهم : (الَّذِينَ يُنْفِقُونَ فِي السَّرَّاءِ وَالضَّرَّاءِ وَالْكَاظِمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ (١٣٤))[2] وهؤلاء الذين ذكر الله من حسن أخلاقهم وجميل صفاتهم وأفعالهم ، ما تشرئب الأعناق وتتطلع النفوس للحوق بهم ، ومن أخلاقهم أنهم : (وَإِذَا مَا غَضِبُوا هُمْ يَغْفِرُونَ (٣٧)[3] .

٧-التذكير:

الغضب أمر من طبيعة النفس يتفاوت فيه الناس، وقد يكون من العسير على المرء أن لا يغضب، لكن الصدّيقين إذا غضبوا فذُكروا بالله ذكروا الله ووقفوا عند حدوده، وهذا مثالهم.

عن ابن عباس رضي الله عنهما أن رجلاً استأذن على عمر رضي الله عنه فأذن له، فقال له: يا ابن الخطاب والله ما تعطينا الجزل " العطاء الكثير " ولا تحكم بيننا بالعدل فغضب عمر رضي الله عنه

[1] رواه البزار قال ابن حجر بإسناد حسن في فتح الباري ١٠ / ٥٣٥
[2] آل عمران
[3] الشورى

حتى هم أن يوقع به ، فقال الحر بن قيس ، وكان من جلساء عمر : يا أمير المؤمنين إن الله عز وجل قال لنبيه صلى الله عليه وسلم : (خذ العفو وأمر بالعرف وأعرض عن الجاهلين) وإن هذا من الجاهلين ، فو الله ما جاوزها عمر رضي الله عنه حين تلاها عليه ، وكان وقافاً عند كتاب الله عز وجل.[1]

٨–معرفة مساوئ الغضب ومآله:

وهي كثيرة منها الأضرار الجسدية كتجلط الدم ، وارتفاع الضغط ، وزيادة ضربات القلب ، وتسارع معدل التنفس ، وهذا قد يؤدي إلى سكتة مميتة أو مرض السكري وغيره ، نسأل الله العافية ، وفي موضوعنا (الإقناع) تجعل الإنسان يفقد السيطرة على نفسه وكلامه فيتلفظ بما لا يريد ويحصل ما لا يحب بالإضافة إلى نظرة المقابل لك . وأما مآل الغضب فهو على الندم ومذمة الانتقام.

أما على الآخرين فأشدها نفرت الناس منه وتجنبهم محادثته فضلاً عن حواره ومن باب أولى مناقشته ، وهذا قد شاهدناه بأنفسنا وكيف أن سريع الغضب ابتعد عنه أغلب الناس وأصبحوا يتجنبون المكان الذي يتواجد فيها وإن تواجدوا فتجدهم على حذر ويتمنون أن ينتهي اللقاء بأسرع وقت ، كما أنهم لا يتحدثوا(عند الاضطرار) إلا بما يوافق رأي ذلك الشخص ، والعكس صحيح فالحليم تجده محبوباً مقبولاً إذا تحدث يُستمع إليه وإذا حاور تفاعلوا معه وإذا خالفوه وجدوه سمحاً في كلامه سمحاً في تصرفاته فلا يمنعهم ذلك من المناقشة وإبداء الرأي .

---

[1] البخاري ٤٦٤٢

٩-تأمل الغاضب نفسه لحظة الغضب:

لو قدر لغاضب أن ينظر إلى صورته في المرأة حين غضبه لكره نفسه ومنظره، فلو رأى تغير لونه ، وشدة رعدته ، وارتجاف أطرافه ، وتغير خلقته ، وانقلاب سحنته ، واحمرار وجهه ، وجحوظ عينيه وخروج حركاته عن الترتيب وأنه يتصرف مثل المجانين ومعلوم أن قبح الباطن أعظم من قبح الظاهر ، فما أفرح الشيطان بشخص هذا حاله ! نعوذ بالله من الشيطان والخذلان.

١٠- الدعاء :

هذا سلاح المؤمن دائماً يطلب من ربه أن يخلصه من الشرور والآفات والأخلاق الرديئة ومنها الغضب ، فإن من الثلاث المنجيات : العدل في الرضا والغضب حيث قال ﷺ : " ثلاث كفارات ، و ثلاث درجات ، و ثلاث منجيات ، و ثلاث مهلكات ؛ فأما الكفارات ، فإسباغ الوضوء في السبرات ، و انتظار الصلاة بعد الصلاة ، و نقل الأقدام إلى الجماعات ، وأما الدرجات فإطعام الطعام ، وإفشاء السلام ، والصلاة بالليل والناس نيام ، و أما المنجيات ، فالعدل في الغضب و الرضا ، و القصد في الفقر والغنى ، و خشية الله في السر و العلانية ، و أما المهلكات ، فشح مطاع ، و هوى متبع ، و إعجاب المرء بنفسه."[١].

[١] الترغيب والترهيب للمنذري ١/ ٢١٧وذكره الألباني في صحيح الترغيب والترهيب برقم ٤٥٣

٦/ حسن الكلام

وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ الشَّيْطَانَ يَنْزَغُ بَيْنَهُمْ إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلْإِنْسَانِ عَدُوًّا مُبِينًا (٥٣) رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِكُمْ إِنْ يَشَأْ يَرْحَمْكُمْ أَوْ إِنْ يَشَأْ يُعَذِّبْكُمْ وَمَا أَرْسَلْنَاكَ عَلَيْهِمْ وَكِيلًا (٥٤)[١]

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا يَسْخَرْ قَوْمٌ مِنْ قَوْمٍ عَسَى أَنْ يَكُونُوا خَيْرًا مِنْهُمْ وَلَا نِسَاءٌ مِنْ نِسَاءٍ عَسَى أَنْ يَكُنَّ خَيْرًا مِنْهُنَّ وَلَا تَلْمِزُوا أَنْفُسَكُمْ وَلَا تَنَابَزُوا بِالْأَلْقَابِ بِئْسَ الِاسْمُ الْفُسُوقُ بَعْدَ الْإِيمَانِ وَمَنْ لَمْ يَتُبْ فَأُولَئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ (١١)[٢]

عن أبي هريرة – رضي الله عنه – قال: قال رسول الله – صلى الله عليه وسلم –: لا تحاسدوا ولا تناجشوا ولا تباغضوا ولا تدابروا ولا يبع بعضكم على بيع بعض وكونوا عباد الله إخوانا المسلم أخو المسلم لا يظلمه ولا يخذله التقوى ههنا ويشير إلى صدره ثلاث مرات بحسب امرئ من الشر أن يحقر أخاه المسلم كل المسلم على المسلم حرام دمه وماله وعرضه[٣] .

عن عبد الله رضي الله عنه قال: قال رسول الله –صلى الله عليه وسلم-: " ليس المؤمن بالطعان ولا اللعان ولا الفاحش ولا البذيء ."[٤]

---

[١] الإسراء

[٢] الحجرات

[٣] مسلم ٦٥٣٠

[٤] صحيح الترمذي ١٩٧٧

قال لي أبو هريرة : يا يمامي لا تقولن لرجل والله لا يغفر الله لك أو لا يدخلك الله الجنة أبدا قلت يا أبا هريرة إن هذه لكلمة يقولها أحدنا لأخيه وصاحبه إذا غضب قال فلا تقلها فإني سمعت النبيﷺيقول كان في بني إسرائيل رجلان كان أحدهما مجتهدا في العبادة وكان الآخر مسرفا على نفسه فكانا متآخيين فكان المجتهد لا يزال يرى الآخر على ذنب فيقول يا هذا أقصر فيقول خلني وربي أبعثت علي رقيبا قال إلى أن رآه يوما على ذنب استعظمه فقال له ويحك أقصر قال خلني وربي أبعثت علي رقيبا قال فقال والله لا يغفر الله لك أو لا يدخلك الله الجنة أبدا قال أحدهما قال فبعث الله إليهما ملكا فقبض أرواحهما واجتمعا فقال للمذنب اذهب فادخل الجنة برحمتي وقال للآخر أكنت بي عالما أكنت على ما في يدي خازنا اذهبوا به إلى النار قال فو الذي نفس أبي القاسم بيده لتكلم بالكلمة أوبقت دنياه وآخرته.[١]

التوضيح:

اللسان هو الناطق الرسمي باسم بقية أعضاء الجسم، وهو المعبر عما في الصدر وهو الرسول الذي تبعثه إلى الآخرين ليوصل رسالتك لهم، وهو الذي يدافع وينافح عنك وعن كل ما تحمله من مبادئ وقيم، وهو القادر – بإذن الله – على إقناع الآخرين والمقابل بما تسعى لتحقيقه والوصل إلى الهدف المنشود .

---

[١] رواه أحمد قال عنه أحمد شاكر : اسناده صحيح ١٦ / ١٢٧

اللسان ذلك الجرم الصغير ذو التأثير الكبير، فهو سلاح ذو حدين حد قاتل وحد معالج ومصلح، والعاقل هو الذي يستطيع توظيف ذلك العضو في النجاح والإصلاح ويبعده عن القتل والإفساد .

لقد أرشدنا ديننا الحنيف إلى استخدام ألطف العبارات وأجمل الكلمات مع المتحدثين عموماً، وطبق ذلك الرسول ﷺ مع بني قومه ومع الجميع ، وكذلك صحابته من بعد وهكذا يجب أن نكون.

ونظراً لخطورة موضوع اللسان فقد تعامل معه الشرع الحنيف بأكثر من طريقة وبعدة أساليب فمن ذلك:

التحذير من السخرية بأي أسلوب والتنابز بالألقاب كما في آية الحجرات : " **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا يَسْخَرْ قَوْمٌ مِنْ قَوْمٍ عَسَى أَنْ يَكُونُوا خَيْرًا مِنْهُمْ وَلَا نِسَاءٌ مِنْ نِسَاءٍ عَسَى أَنْ يَكُنَّ خَيْرًا مِنْهُنَّ وَلَا تَلْمِزُوا أَنْفُسَكُمْ وَلَا تَنَابَزُوا بِالْأَلْقَابِ بِئْسَ الِاسْمُ الْفُسُوقُ بَعْدَ الْإِيمَانِ وَمَنْ لَمْ يَتُبْ فَأُولَئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ (١١)** "، يقول ابن كثير في تفسيره لهذه الاية : " ينهى تعالى عن السخرية بالناس، وهو احتقارهم والاستهزاء بهم، . . .وقوله: ﴿ وَلا تَلْمِزُوا أَنْفُسَكُمْ ﴾ أي: لا تلمزوا الناس . والهمَّاز اللَّماز من الرجال مذموم ملعون، كما قال تعالى: ﴿ وَيْلٌ لِكُلِّ هُمَزَةٍ لُمَزَةٍ ﴾ [الهمزة : ١] ، فالهمز بالفعل واللمز بالقول، . . .قال الإمام أحمد: حدثنا إسماعيل، حدثنا داود بن أبي هند، عن الشعبي قال: حدثني أبو جَبِيرة بن الضحاك قال: فينا نزلت في بني سلمة: ﴿ وَلا تَنَابَزُوا بِالألْقَابِ ﴾ قال: قدم رسول الله

ﷺالمدينة وليس فينا رجل إلا وله اسمان أو ثلاثة، فكان إذا دُعِىَ أحد منهم باسم من تلك الأسماء قالوا: يا رسول الله، إنه يغضب من هذا . فنزلت: (وَلَا تَنَابَزُوا بِالْأَلْقَابِ. .) أ هـ [1]

التنابز بالألقاب فيه مؤشر ربما يكون غير ظاهر لمدح الإنسان نفسه، وأنه أفضل من غيره، وهذا المقياس دليل تكبر فمن أين لك أنك أفضل مـن فلان، بل وفيه شبه من إبليس الذي قال لربه عن آدم – عليه السلام – : أنا خيـر منه .

وحتى اثنا هذا التوجيه الرباني هناك اسلوب رقيق وكلمات لطيفة، فما أجمل كلمة: " **وَلَا تَلْمِزُوا أَنفُسَكُمْ** " فهل يلمز الإنسان نفسه؟ إنه تعبير راقي في المخاطبة فقد شبه الذي تلمزه بأنه أنت ، فهو و أنت اثنان في واحد فكلكم مسلمون ولعل فيه تذكير له بأن من يستخدم اللمز مع الآخرين فربما استخدموا معه الأسلوب نفسه فيكون كأنه يلمز نفسه ، ونختم الكلام عن هذه الآية بما قاله بن سعدي في تفسيره : وهذا أيضاً، من حقوق المؤمنين، بعضهم على بعض، أن ﴿ لا يَسْخَرْ قَوْمٌ مِنْ قَوْمٍ ﴾ بكل كلام، وقول، وفعل دال على تحقير الأخ المسلم، فإن ذلك حرام، لا يجوز، وهو دال على إعجاب الساخر بنفسه، وعسى أن يكون من تسخر به خيرًا من الساخر، كما هو الغالب والواقع، فإن السخرية، لا تقع إلا من قلب ممتلئ من مساوئ الأخلاق، متحل بكل خلق ذميم، ولهذا قال النبي ﷺ "بحسب امرئ من الشر، أن يحقر أخاه المسلم[2]"أ هـ [3]

[1] ابن كثير جـ ٤ ص ١٩٨ والحديث في صحيح الترمذي ٣٢٦٨

[2] رواه مسلم برقم ٢٥٦٤

[3] بن سعدي ٨٠١

ثم قال: ﴿ وَلَا تَلْمِزُوا أَنفُسَكُمْ ﴾ أي: لا يعب بعضكم على بعض، واللمز: بالقول، والهمز: بالفعل، وكلاهما منهي عنه حرام، متوعد عليه بالنار . أ هـ

ثم يأتي الحديث الآخر ليبين أن المؤمن ليس بالطعان ولا اللعان ولا . . .فهذه كلها فيها إشارات صريحة أو إيحائية للتقليل من شأن المقابل وثناء للنفس إما بالنسب أو الإيمان أو . . . ولعل أحد الأسرار في ذلك – والله اعلم – أن المؤمن يحمل رسالة للعالم كله بلا استثناء فهو يسعى في إقناع الآخرين برسالته وسموها فلا ينبغي له أن يبني حواجز كلامية أو إشارات بينه وبين المقابل فمن اتصف بذلك فقد كان سبباً في منع إقناع المقابل بالرسالة،كما إنه لا يستفيد الطعن أو اللعن وهكذا يرتقي الإيمان بالعبد ليجعله محط أنظار الناس بتجنبه لكل ما يمكن أن يسيء إليهم

وطريقة ثالثة لبيان خطورة " الكلمة " وأثرها لقصة حدثت ممن سبق ينقلها لنا الرسول الكريم ﷺ وهي صورة المتآخين، والشاهد منها قوله: فو الذي نفس أبي القاسم بيده لتكلم بالكلمة أوبقت دنياه وآخرته. نعوذ بالله كلمة كانت كافية في إحباط عمل سنوات وعند الحكم العدل – سبحانه – فلا ظلم ولا اعتداء، ومنها نستفيد أنك قد تقول كلمة (غير محسوبة) تفسد حوارك كله مع المقابل وتسقط ما بنيته معه من علاقة محبة وجسور تواصل ، وهذا ليس ضرباً من الخيال بل هو واقع أخبرنا الرسول الكريم ﷺ ونراه يتكرر في صور قد نعرف بعضها ولكنها تحدث بكل تأكيد .

وصورة رابعة ربما تكون أعلى درجة من سابقاتها وهي القول الحسن ففي المراحل السابقة أمر بتجنب الكلام البذيء والتنابز بالالقاب أو الطعن أو . . . أما هنا فهي منزلة أعلى فهي ليست

ترك وإنما التزام بفعل معين وهو " أن يقولوا التي هي أحسن " وما أحلى كلمة " أحسن " فهي دعوى لتطوير الكلام ليكون : أحسن : فلا يكفي أن يكون :" حسناً " بل يجب أن نسعى أن تكون " أحسن " ، ثم ما هي نهاية هذا الحسن وإلى أي مدى يصل ؟ لا جواب فهو " أحسن " بلا نهاية فكلما استطعت أن يكون " أحسن " فهو " أحسن " ، ولنقرأ ما قاله ابن كثير في تفسيره لهذه الآية : " يأمر تعالى رسوله ﷺ أن يأمر عباد الله المؤمنين، أن يقولوا في مخاطباتهم ومحاوراتهم الكلام الأحسن والكلمة الطيبة." أ هـ [1] ويقول القرطبي : " قوله تعالى: "وقل لعبادي يقولوا التي هي أحسن" الآية نزلت في عمر بن الخطاب رضي الله عنه. وذلك أن رجلا من العرب شتمه، وسبه عمر وهم بقتله، فكادت تثير فتنة فأنزل الله تعالى فيه: "وقل لعبادي يقولوا التي هي أحسن" ذكره الثعلبي والماوردي وابن عطية والواحدي وقالت طائفة: أمر الله تعالى في هذه الآية المؤمنين فيما بينهم خاصة، بحسن الأدب وإلانة القول، وخفض الجناح وإطراح نزغات الشيطان؛ وقد قال ﷺ: (وكونوا عباد الله إخوانا) .أ هـ [2]، ويقول بن سعدي : " ﴿ وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ﴾ وهذا أمر بكل كلام يقرب إلى الله من قراءة وذكر وعلم وأمر بمعروف ونهي عن منكر وكلام حسن لطيف مع الخلق على اختلاف مراتبهم ومنازلهم، وأنه إذا دار الأمر بين أمرين حسنين فإنه يأمر بإيثار أحسنهما إن لم يمكن الجمع بينهما . والقول الحسن داع لكل خلق جميل وعمل صالح فإن من ملك لسانه ملك جميع أمره.

[1] ابن كثير جـ ٤ ص ١٩٨

[2] القرطبي ج ١١

وللتطوير مهاراتك وقدراتك لتكتسب " الكلام الحسن " إليك بعض الإرشادات والطرق:

١. تذكر فضل الكلام الحسن.

٢. استحضار مساوئ الكلام الرديء .

٣. تعرف على الكلمات الجميلة وتدرب على استخدامها .

٤. راقب غيرك ممن يحسن هذا الفن واطلب منه الطريقة المعينة – بعد الله – للوصول إلى ما وصل إليه.

٥. كثرة الاحتكاك بأهل " الكلام الحسن " وتجنب أهل "الكلام القبيح " .

٦. قارن بين نتائج الكلمات الجميلة والكلمات الرديئة، على نفسك وعلى المقابل وعلى المستمع، على المدى القريب وعلى المدى البعيد .

٧. ضع نفسك مكان المقابل، ماذا تحب أن تسمع .

٨. اقرأ في كتب الأدب والبيان.

٩. إذا أردت أن تتكلم بكلمة قبيحة، حاول أن تستبدل بها كلمة جميلة، وجرّب الفرق بين الكلمتين على المقابل.

١٠. التزم الصمت أحياناً خاصة إذا لم تحضرك كلمة جميلة (كلمة خير) .

١١. كثرة الدعاء .

الكثير يستطيع أن يتجنب الكلام الفاحش أحيانا ، ولكن القلة من الناس هم الذين روضوا ألسنتهم حتى أنها أصبحت لا تحسن إلا الكلام الطيب الجميل، لذا كان بعضهم يقول: " حسن البيان طريق إلى الوجدان " .

٧ / القول لا القائل

قال تعالى:

أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ (٢٥٨)[1]

﴿ وَاتْلُ عَلَيْهِمْ نَبَأَ الَّذِي آتَيْنَاهُ آيَاتِنَا فَانْسَلَخَ مِنْهَا فَأَتْبَعَهُ الشَّيْطَانُ فَكَانَ مِنَ الْغَاوِينَ (١٧٥) وَلَوْ شِئْنَا لَرَفَعْنَاهُ بِهَا وَلَكِنَّهُ أَخْلَدَ إِلَى الْأَرْضِ وَاتَّبَعَ هَوَاهُ فَمَثَلُهُ كَمَثَلِ الْكَلْبِ إِنْ تَحْمِلْ عَلَيْهِ يَلْهَثْ أَوْ تَتْرُكْهُ يَلْهَثْ ذَلِكَ مَثَلُ الْقَوْمِ الَّذِينَ كَذَّبُوا بِآيَاتِنَا فَاقْصُصِ الْقَصَصَ لَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ (١٧٦)[2]الأعراف

وَاضْرِبْ لَهُمْ مَثَلًا رَجُلَيْنِ جَعَلْنَا لِأَحَدِهِمَا جَنَّتَيْنِ مِنْ أَعْنَابٍ وَحَفَفْنَاهُمَا بِنَخْلٍ وَجَعَلْنَا بَيْنَهُمَا زَرْعًا (٣٢) كِلْتَا الْجَنَّتَيْنِ آتَتْ أُكُلَهَا وَلَمْ تَظْلِمْ مِنْهُ شَيْئًا وَفَجَّرْنَا خِلَالَهُمَا نَهَرًا (٣٣) وَكَانَ لَهُ ثَمَرٌ فَقَالَ لِصَاحِبِهِ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَنَا أَكْثَرُ مِنْكَ مَالًا وَأَعَزُّ نَفَرًا (٣٤) ....[3]

يخرج الرسول – ﷺ – إلى غزوة بني المصطلق ويصحب معه زوجه عائشة – رضي الله عنها – ، وبعد الغزوة تتخلف عائشة في قصة طويلة ، ثم ترجع إلى المدينة بصحبة أحد الصحابة الكرام – رضي الله عنه – .

---

[1] البقرة

[2] الأعراف

[3] الكهف

وعند دخولهما المدينة، يكثر الكلام عليهما وتتهم عائشة – رضي الله عنها – وهي زوجة الرسول وابنة الصديق – سبحان الله – ، ويزداد الكلام وتنتشر الإشاعة في المدينة ، ويتأخر الوحي عن الرسول الكريم ، وتمرض عائشة – رضي الله عنها – . . . .　　وفي ظل هذه الظروف يستغل المنافقون وعلى رأسهم عبد الله بن أبي الوضع بالكلام وإثارة الزعازع واتهام بيت الرسول– ﷺ– ، ومع كل هذا تقول عائشة – رضي الله عنها – : قام رسول الله – ﷺ – فقال : " يا معشر المسلمين من يعذرني من رجل قد بلغني أذاه في أهلي　فوالله ما علمت على أهلي إلا خيراً ولقد ذكروا رجلاً ما علمت عليه إلا خيراً وما كان يدخل على أهلي إلا معي "[1]

كان النبي ﷺ، إذا بلغه عن الرجل الشيء ، لم يقل : ما بال فلان يقول ؟ ولكن يقول : ما بال أقوام يقولون كذا وكذا ! .[2]

[1] البخاري برقم ٤٥٧٠

[2] رواه ابو داود برقم ٤٧٨٨ وصححه الألباني في صحيح أبي داود وذكره في السلسلة الصحيحة ٢٠٦٤

الإيضاح:

ها هو القرآن الكريم يعرض لنا قصة إبراهيم –عليه السلام – مع الذي حاجه في ربه دون أن يذكر لنا اسم ذلك المحاج فما الفائدة من ذكر الاسم؟ لقد ذكر القرآن الكريم تلك القصة وذلك الموقف لنستفيد منه كمنهج ينفعنا في حياتنا وليس لمعرفة شخص الذي حاج إبراهيم في ربه، نعم ذكرت كتب التفسير اسم ذلك الرجل وبيان تفاصيل عن حياته لكن بقي المنهج القرآني بعيد عن ذكر الأسماء.

ومثال قرآني آخر رجل آتاه الله آيات فانسلخ منها (ومثل هذا حدث كثير في تاريخ البشرية ويحدث وسيحدث) فكان الأسلوب القرآني يبين لنا نتيجة ذلك العمل وعاقبته دون الأكتراث باسم ذلك الشخص .

ومثال ثالث قصة ذكرت في سورة الكهف لرجلين دار بينهما حوار وحصلت مواقف تستحق أن يعرفها البشرية ليستفيدوا منها في حياتهم اليومية، فبين القرآن تلك القصة وما دار بينهما ونتيجة ذلك الحوار ، دون التعرض ولو بالتلميح إلى اسم احد الرجلين فضلاً عن كليهما .

و يأتي الرسول ﷺ وهو أفضل من التزم المنهج القرآني وسار عليه تطبيقاً عملياً في حياته ، وتحدث قصة هي من أشد القصص والمواقف التي تعرض عليها ﷺ في حياته ، حيث أتهمت زوجته الصديقة بنت الصديق – رضي الله عنهما – بأشنع ما يمكن أن تتهم به امرأة وكل هذا كذب وبهتان وليس فيه من الحقيقة شيء فهو كما قال ربنا " إفك " يعني كذب وافتراء ، وينبري لذلك الموقف وتلك

الفرية رجل معروف لدى المسلمين بمعاداته للرسول الكريم ﷺ فهو احد المنافقين بل رأسهم في المدينة المنورة ، ويتأذى الرسول ﷺ من ذلك فيقف على المنبر ويخاطب الناس لما بلغه عن أهله ، ومع كل هذا لا يصرح الرسول ﷺ باسم ذلك الرجل ويكتفي بقول " يا معشر المسلمين من يعذرني من رجل قد بلغني أذاه في أهلي . . " .

إننا بحاجة، وخاصة أثناء الحوار إلى أن نميز بين " ماذا تريد " و " مَن نريد " فالقضية ليس انتصاراً للأشخاص ولا دفاعاً عنهم (وإن كانوا يستحقون ذلك أحيانا) فمن الأهمية بمكان استبعاد الأشياء الشخصية التي تكون في النفس نتيجة للاختلاف من أشخاص معينين (وإن كانوا يحملون أفكارا لا توافقك) .

إن قضية النفس البشرية وحبها لنفسها ورغبتها في الانتصار يجعلها تلبس على صاحبها فتختلط عليه الأوراق فيصعب على المتحدث الخروج من تلك السيطرة النفسية فيتجاوز الحد ويتكلم على الأفراد بدل الأفكار وينصب الحديث عن مثالب الأشخاص بد مفاسد الأفكار، وكل هذا تحت غطاء أن هؤلاء الناس يحملون تلك الأفكار ويدافعوا عنها وقد يكونون أول من ابتدعها وروَج لها ·

نعم إن الأخطاء لا تصدر من الفكر بل من صاحب الفكر والناس لا ترى أفكارا تتحدث بل أشخاص يتناقلوها ويؤيدونها وربما يقاتلوا عنها، لكن هذا ليس كافياً للحديث عن الأشخاص أكثر من الحديث عن الأفكار ، كما أنه ليس مبرراً في الحديث عن الأشخاص بما لم يقولوا وبالدخول إلى

نياتهم ووصفهم بأسماء وألقاب ليس لها مستند واضح وقوي ، و أنسب وأفضل الطرق في معالجة أخطاء هؤلاء هو المنهج النبوي الشريف وهو " ما بال أقوام يقولون كذا وكذا " .

إن قضية التشهير بالأسماء والحديث عن المجاهرين بالمعاصي وتحذير الناس منهم قضية كبيرة تحتاج إلى تأصيل والعودة إلى كتب أهل العلم في ذلك، وليس هو مجال حديثنا في " الإقناع " وفي حوارنا، وإنما مجال كلامنا هو أن نبتعد عن ذكر الأسماء والأشخاص أثناء الحوار _ قدر الإمكان _ ، ذلك لأننا نسعى لتغيير الأفكار وليس لبغض الأفراد ونجتهد في بيان الحق ولو عند غيرنا ، ونطلب رضا الله لا رضا النفس ونتبع الدليل لا الهوى .

الأشخاص ليسوا مخلدين، وإنما البقاء للأفكار، فكثير من الأفكار تتجدد من جيل لآخر باختلاف الأشخاص، فكم من أفكار لا تزال موجودة على الساحة مع أن أصحابها قد ماتوا من زمان وفنيت عظامهم سواء كانت أفكاراً جيدة أو أفكار غير جيدة وبغض النظر عن عدد المقتنعين بها، لكنها بقيت وبقي أفراد آخرون يحملونها .

كما إن مناقشة الأفراد غالباً تكسبك عداوة الفرد مع بقاء الأفكار ، بينما إسقاط الأفكار لا يعني إسقاط المقابل ، فكم رأينا أفكار رفضت بسبب رفض أفكارها ، وكم من الأفكار لم تقبل من قائلها بسبب حديثه أو كلامه على " س" من الناس لما يكنه المقابل من حب وتقدير واحترام لـ " س " ، إن غالب الناس يظن إن إسقاط فلان في أمر ما يعني إسقاطه كلياً ، كما أن مدحه والثناء عليه في

جانب يعني مدحه كلياً ، فنظرة الناس غالباً نظرة كلية ، لذا عليك أن تتأمل وتتروى في الحديث عن الأشخاص وإسقاطهم ولو في جانب معين من الحوار دون الحاجة الماسة لذلك .

تذكر أن مناقشة الأفراد قد تكون سبباً في زيادة تمسك المقابل لك برأيه حتى لو كان خطأً، وهدفك هو تغيير أفكار المقابل وليس تغيير نظره لفلان فالهدف هو المبادئ والأفكار لا الأشخاص والأفراد .

كنا في مدينة عنيزة حيث كان الشيخ بن عثيمين – رحمه الله – يدرِّس ويُعلِّم–، وبالطبع كان في المدينة عدد من طلبة العلم من مختلف مناطق العالم، فكانت تحدث نقاشات بين الطلبة خارج درس الشيخ ، فمما أذكره أنه دار حوار (بين الطلبة) حول مسألة نزول المصلي للسجود هل يبدأ بيديه أو ركبتيه ؟ فكلام الشيخ بن عثيمين الركبتين والشيخ الألباني – رحمه الله – يقول اليدين، واحتدم النقاش، ثم تحول النقاش من نقاش حول مسألة فقهية إلى مسألة مفاضلة ومقارنة بين علم الشيخين – رحمهما الله – فكل فريق يؤيد قول شيخ يدعي أن شيخه أعلم من الشيخ الآخر ولو بنوع من العلوم الشرعية ويتميز به والكلام نفسه يقوله الفريق الآخر .

تلك هي طبيعة بعض الناس إن لك تكن غالبهم ، وهي الحديث عن الشخص أو الأفراد عند الحديث عن قضية أو فكرة معينة باعتبار أن الأشخاص أو الأفراد هم الذين الجانب العملي أم التطبيقي لتلك الفكرة ، كما أن الفرد أو الشيخ أو المنظر يمثل القدوة لذلك الشخص فهو النموذج التطبيقي والقدوة الحسنة فهو يكن له كل حب واحترام وتقدير ويعتبر المساس به هو مساس بشخصه (المتلقي) كما

أن سقوط ذلك الرمز يعني سقوط الفكرة (هكذا يظن) ، ولعل هذا السر في مناضلة الشخص ودفاعه المستميت عن رمزه وقدوته وربما يصل به الحال إلى حد يتجاوز فيه حدوده البشرية .

لذا كان المحاور الناجح هو الذي يتجنب التعرض للأشخاص بذواتهم (إلا في حالات خاصة) وأسمائهم خاصة إذا علم مدى تعلق المقابل بذلك الرمز و ارتباطه به فكرياً ومنهجياً .

وأخيراً فإن تعويد النفس على مناقشة الأفكار دون التعرض للأشخاص تساهم وبقدر كبير في تحقيق التجرد والإخلاص في الحوار والإقناع وتساعد على تطهير النفس من حظوظها ورغبتها في الانتصار الشخصي.

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ٢٤

وللوصول إلى درجة " المهارة " في " مناقشة الأفكار لا الأفراد "، إليك الوسائل المساعدة:

التدريب على تحديد الهدف من الحوار بوضوح.

التركيز على الهدف أثناء جمع الأدلة.

حاول تجريد الأفكار من الأشخاص.

تذكر خطورة الكلام على الآخرين بلا حاجة ولا بينة واضحة.

أعد صوراً للحوار خالي من أسماء الأشخاص.

عند ورود اسم لشخص معين سل نفسك:

هل من المهم ذكر الاسم؟ لماذا؟

ماذا لو الم اذكر اسم الشخص.

أيهما أولى لي وللمقابل أن أذكر الشخص أو لا أذكره.

ما مكانة الشخص لدى المقابل لي في الحوار.

٧ . تجنب ردود الأفعال عند ذكر أفراد وأشخاص محببين لديك من قبل المقابل، و لا تكن ضحية ما تحذر منه، بل تدرب على سياسية " العودة إلى طاولة المفاوضات " .

٨ . أكثر من دعاء الله لنفسك وللمقابل في تطهير القلب واللسان من الكلام في الأشخاص.

وقبل أن نختم الكلام حول هذه المهارة أقول مذكراً:

هذا لا يعني أننا لا نذكر أسماء أبدا في حوارنا مع الآخرين ونحذر منهم ومن أفكارهم، ولكني أقول أن هذا يجب أن يكون بالقدر الذي حدده الشرع الحنيف وبما يغلب على الظن (أو الجزم) بغلبة مصالحه على مفاسده.

٨ / التركيز

قال تعالى:

" وَقَالَ رَجُلٌ مُؤْمِنٌ مِنْ آَلِ فِرْعَوْنَ يَكْتُمُ إِيمَانَهُ أَتَقْتُلُونَ رَجُلًا أَنْ يَقُولَ رَبِّيَ اللَّهُ وَقَدْ جَاءَكُمْ بِالْبَيِّنَاتِ مِنْ رَبِّكُمْ وَإِنْ يَكُ كَاذِبًا فَعَلَيْهِ كَذِبُهُ وَإِنْ يَكُ صَادِقًا يُصِبْكُمْ بَعْضُ الَّذِي يَعِدُكُمْ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي مَنْ هُوَ مُسْرِفٌ كَذَّابٌ (٢٨) يَا قَوْمِ لَكُمُ الْمُلْكُ الْيَوْمَ ظَاهِرِينَ فِي الْأَرْضِ فَمَنْ يَنْصُرُنَا مِنْ بَأْسِ اللَّهِ إِنْ جَاءَنَا قَالَ فِرْعَوْنُ مَا أُرِيكُمْ إِلَّا مَا أَرَى وَمَا أَهْدِيكُمْ إِلَّا سَبِيلَ الرَّشَادِ (٢٩) وَقَالَ الَّذِي آَمَنَ يَا قَوْمِ إِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ مِثْلَ يَوْمِ الْأَحْزَابِ (٣٠) مِثْلَ دَأْبِ قَوْمِ نُوحٍ وَعَادٍ وَثَمُودَ وَالَّذِينَ مِنْ بَعْدِهِمْ وَمَا اللَّهُ يُرِيدُ ظُلْمًا لِلْعِبَادِ (٣١) وَيَا قَوْمِ إِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ يَوْمَ التَّنَادِ (٣٢) يَوْمَ تُوَلُّونَ مُدْبِرِينَ مَا لَكُمْ مِنَ اللَّهِ مِنْ عَاصِمٍ وَمَنْ يُضْلِلِ اللَّهُ فَمَا لَهُ مِنْ هَادٍ (٣٣) وَلَقَدْ جَاءَكُمْ يُوسُفُ مِنْ قَبْلُ بِالْبَيِّنَاتِ فَمَا زِلْتُمْ فِي شَكٍّ مِمَّا جَاءَكُمْ بِهِ حَتَّى إِذَا هَلَكَ قُلْتُمْ لَنْ يَبْعَثَ اللَّهُ مِنْ بَعْدِهِ رَسُولًا كَذَلِكَ يُضِلُّ اللَّهُ مَنْ هُوَ مُسْرِفٌ مُرْتَابٌ (٣٤) الَّذِينَ يُجَادِلُونَ فِي آَيَاتِ اللَّهِ بِغَيْرِ سُلْطَانٍ أَتَاهُمْ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ وَعِنْدَ الَّذِينَ آَمَنُوا كَذَلِكَ يَطْبَعُ اللَّهُ عَلَى كُلِّ قَلْبِ مُتَكَبِّرٍ جَبَّارٍ (٣٥) وَقَالَ فِرْعَوْنُ يَا هَامَانُ ابْنِ لِي صَرْحًا لَعَلِّي أَبْلُغُ الْأَسْبَابَ (٣٦) أَسْبَابَ السَّمَاوَاتِ فَأَطَّلِعَ إِلَى إِلَهِ مُوسَى وَإِنِّي لَأَظُنُّهُ كَاذِبًا وَكَذَلِكَ زُيِّنَ لِفِرْعَوْنَ سُوءُ عَمَلِهِ وَصُدَّ عَنِ السَّبِيلِ وَمَا كَيْدُ فِرْعَوْنَ إِلَّا فِي تَبَابٍ (٣٧) وَقَالَ الَّذِي آَمَنَ يَا قَوْمِ اتَّبِعُونِ أَهْدِكُمْ سَبِيلَ الرَّشَادِ (٣٨) يَا قَوْمِ إِنَّمَا هَذِهِ الْحَيَاةُ الدُّنْيَا مَتَاعٌ وَإِنَّ الْآَخِرَةَ هِيَ دَارُ الْقَرَارِ (٣٩) مَنْ عَمِلَ سَيِّئَةً فَلَا يُجْزَى إِلَّا مِثْلَهَا

وَمَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَى وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَأُولَئِكَ يَدْخُلُونَ الْجَنَّةَ يُرْزَقُونَ فِيهَا بِغَيْرِ حِسَابٍ (٤٠) وَيَا قَوْمِ مَا لِي أَدْعُوكُمْ إِلَى النَّجَاةِ وَتَدْعُونَنِي إِلَى النَّارِ (٤١) تَدْعُونَنِي لِأَكْفُرَ بِاللَّهِ وَأُشْرِكَ بِهِ مَا لَيْسَ لِي بِهِ عِلْمٌ وَأَنَا أَدْعُوكُمْ إِلَى الْعَزِيزِ الْغَفَّارِ (٤٢) لَا جَرَمَ أَنَّمَا تَدْعُونَنِي إِلَيْهِ لَيْسَ لَهُ دَعْوَةٌ فِي الدُّنْيَا وَلَا فِي الْآخِرَةِ وَأَنَّ مَرَدَّنَا إِلَى اللَّهِ وَأَنَّ الْمُسْرِفِينَ هُمْ أَصْحَابُ النَّارِ (٤٣) فَسَتَذْكُرُونَ مَا أَقُولُ لَكُمْ وَأُفَوِّضُ أَمْرِي إِلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ بَصِيرٌ بِالْعِبَادِ (٤٤) فَوَقَاهُ اللَّهُ سَيِّئَاتِ مَا مَكَرُوا وَحَاقَ بِآلِ فِرْعَوْنَ سُوءُ الْعَذَابِ (٤٥)[١]

الإيضاح:

من الأمور التي تتكرر لدى بعض الناس الخروج عن النص وعن الموضوع والدخول في موضوعات جانبية تحيد عن الموضوع الأصلي والقضية الأساسية، مما يشتت ذهن المقابل وتجعله لا يستطيع أن يحدد المحور الأساس ولا يعرف ماذا يريد المتحدث في كلامه.

إن قضية التركيز على القضية والهدف المراد تحقيقه تتطلب تحديد الموضوع والهدف بدقة قبل الحوار، وملاحظة النفس أثناء الحوار، وعدم الاسترسال مع القضايا الجانبية، ولا أزال أذكر الشيخ الطنطاوي – رحمه الله – وحديثه الماتع في الإذاعة والتلفزيون فكثيراً ما يخرج عن موضوعه وينسى بماذا بدأ فيقول : والله لقد نسيت ما بدأت به . وهذا قد يكون ممتعاً وجميلاً في حالات معينة كما في برنامج

[١] غافر

الشيخ الطنطاوي – رحمه الله – ، لكنه في حالة الإقناع تعتبر نقطة ضعف في المتحدث والمحاور والمقنع .

كما أن قضية الخروج عن الموضوع والابتعاد عنه وسيلة يستخدمها البعض قديما وحديثاً حين يشعر بضعف موقفه وقلة حيلة وقوة حجة المقابل ،فيخشى أن يخسر الموقف فيسعى جاهداً لتحويل دفة الحوار ،وموضوعه إلى قضايا فرعية ،تشتت المقابل وتخرجه عن قوته وسيطرته ، كما أنها تعطيه فرصه للمراجعة والكرة مرة أخرى وإظهار القوة في المواطن الفرعية ، ثم لعل في النقاط الفرعية ما يكون سبباً في إضعاف المقابل وإضعاف حجته .

وزبدة الكلام أن المقنع الناجح هو الذي يركز على موضوعه وقضيته، ولا يخرج عنها إلا لأمر هام ثم لا يلبث أن يعود إلى موضوعه، كما أنه لا يسمح للمقابل بأن يجره إلى معارك جانبية وقضايا فرعيه تبعده عن موضوعه، وإن حصل فالمقنع لا يلبث أن يرجعه إلى المحور والقضية الأساس.

ولنأخذ قصة مؤمن آل فرعون وحواره مع فرعون:

تبدأ القصة بدعوة موسى – عليه السلام – لفرعون إلى الإسلام وتسليم بني اسرائيل، لكن فرعون كما هو معلوم يرفض ويتهدد ويتوعد ويعاند ويكابر وتدور بينهما أحداث مشهورة ذكرها القرآن الكريم في مواطن عديدة.

ومن تلك الأحداث أن هدد فرعون " ذروني أقتل موسى . . " ووصل التهديد إلى آذان المؤمن فكان لابد من مقاومة ذلك ومناصرة موسى ﷺ، حينها قال المؤمن مقالته وبدأ بمحاورة فرعون أمام الناس .

القضية الأساسية هي الإيمان بالله فكان المؤمن يركز ويخاطب فرعون وقومه عليها ويبين لهم مصيرهم إذا آمنوا وعقابهم إذا لم يؤمنوا، وبالعودة إلى النص نلاحظ أن مؤمن آل فرعون ذكر لفظ الجلالة الله خمس عشرة مرة:

١. أَنْ يَقُولَ رَبِّيَ اللَّهُ
٢. إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي مَنْ هُوَ مُسْرِفٌ كَذَّابٌ
٣. مِنْ بَأْسِ اللَّهِ إِنْ جَاءَنَا
٤. وَمَا اللَّهُ يُرِيدُ ظُلْمًا لِلْعِبَادِ
٥. مَا لَكُمْ مِنَ اللَّهِ مِنْ عَاصِمٍ
٦. وَمَنْ يُضْلِلِ اللَّهُ فَمَا لَهُ مِنْ هَادٍ
٧. حَتَّى إِذَا هَلَكَ قُلْتُمْ لَنْ يَبْعَثَ اللَّهُ مِنْ بَعْدِهِ رَسُولًا
٨. كَذَلِكَ يُضِلُّ اللَّهُ مَنْ هُوَ مُسْرِفٌ مُرْتَابٌ
٩. الَّذِينَ يُجَادِلُونَ فِي آيَاتِ اللَّهِ بِغَيْرِ سُلْطَانٍ أَتَاهُمْ
١٠. كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ وَعِنْدَ الَّذِينَ آمَنُوا

١١. كَذَلِكَ يَطْبَعُ اللَّهُ عَلَى كُلِّ قَلْبِ مُتَكَبِّرٍ جَبَّارٍ

١٢. تَدْعُونَنِي لِأَكْفُرَ بِاللَّهِ

١٣. وَأَنَّ مَرَدَّنَا إِلَى اللَّهِ

١٤. وَأُفَوِّضُ أَمْرِي إِلَى اللَّهِ

١٥. إِنَّ اللَّهَ بَصِيرٌ بِالْعِبَادِ

فتلك هي القضية التي يحاور عليها المؤمن، فكيف كان رد فرعون؟

لما رأى فرعون حجة المؤمن القوية وأسلوبه البديع وأدلته المقنعة ،خشي أن يؤمن الناس ويصدقوا بما يقوله فعمد إلى أسلوب الخروج عن النص والحياد عن القضية الأساسية ، فحاول أن يعرض أدلة تثبت صحة إدعاء موسى ، ولكن هذه الأدلة أو الدليل وهو بناء صرح عالٍ إلى السماء ومن الطبعي أن هذا البناء يحتاج إلى وقت وهذا استدراج من فرعون للمؤمن لعله أن يفكر بالصرح فيتغير كلامه، من الكلام عن قضية التوحيد والإيمان بالله لى قضية هذا الصرح وأهميته وفائدته،يقول القرطبي في تفسيره لهذه الآية : " قوله تعالى: ﴿ وَقَالَ فِرْعَوْنُ يَا هَامَانُ ابْنِ لِي صَرْحاً ﴾ لما قال مؤمن آل فرعون ما قال، وخاف فرعون أن يتمكن كلام هذا المؤمن في قلوب القوم، أوهم أنه يمتحن ما جاء به موسى من التوحيد . أ هـ[١]

[١] القرطبي حـ ١٣ ص ٢٨٨

ولكن المؤمن الفطن المؤيد من الله لم تنطل عليه الحيلة ، فأعاد الكلام على قضيته الأساسية ومحور حديثه وأهمل قضية بناء الصرح ولم يشر إليه من قريب أو بعيد وكأنه يقول لفرعون دعنا من قضية الصرح ولنرجع إلى قضيتنا الأساسية وهي الإيمان بالله وحده لا شريك له وأنه سبيل النجاة في يوم الميعاد ، وهكذا نجح المؤمن في التركيز على قضيته وإيصال رسالته إلى فرعون وإلى الناس كافة فحقق ما يريد بغض النظر عن استجابة فرعون من عدمها أو استجابة قومه من عدمها ، لكنه بلّغ الرسالة ونصح والمهم أنه ركز على القضية التي جاء من أجلها موسى عليه السلام ومن تبعه .

وفي السنة النبوية العديد من التطبيقات العملية لقضية التركيز ، فمن ذلك ما ذكرناه في حوار الرسول ﷺ مع أبي الوليد فحين عرض عليه أبو الوليد السلطة والجاه والمال والأموال وخيره بين هذا كله كانت إجابة الرسول الكريم ﷺ بتلاوة مجموعة من الآيات القرآنية ولم يتحدث معه حول عرضه الذي قدمه بل ركز على القضية الأساسية وهي قضية التوحيد والإيمان بالله المعبود وبالرسول الكريم ﷺ [١].

وفي قصة أخرى عملية تبين أن قضية التركيز على العمل الأساس يجب أن يكون له الأولوية فعن عتبان بن مالك، وكان من أصحاب النبي ﷺ ، ممن شهد بدرا من الأنصار : أنه أتى رسول الله ﷺ فقال : يا رسول الله ، إني أنكرت بصري ، وأنا أصلي لقومي ، فإذا كانت الأمطار سال الوادي الذي بيني وبينهم ، لم أستطع أن آتي مسجدهم لأصلي لهم ، فوددت يا رسول الله ، أنك تأتي فتصلي في بيتي فأتخذه مصلى ، فقال : (سأفعل إن شاء الله) . قال عتبان : فغدا رسول الله ﷺ وأبو بكر

[١] راجع مهارة الإنصات

حين ارتفع النهار ، فاستأذن النبي ﷺ فأذنت له ، فلم يجلس حتى دخل البيت ، ثم قال لي : (أين تحب أن أصلي من بيتك) . فأشرت إلى ناحية من البيت، فقام النبي ﷺ فكبر فصففنا، فصلى ركعتين ثم سلم، وحبسناه على خزير (نوع من الطعام) صنعناه، فثاب في البيت رجال من أهل الدار ذوو عدد فاجتمعوا، . . . . [١]

لقد جاء النبي الكريم ﷺ استجابة لقضية اتخاذ مسجد في المنزل وليس لهدف آخر لذا فهو لم يجلس حتى أتم الهدف الذي جاء من أجله وحققه ثم انتقل بعد ذلك إلى غيره وهو الطعام الذي صنعه له عتبان رضي الله عنه .

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ٢٥

[١] البخاري ٥٤٠١

ولاكتساب مهارة " التركيز " يمكن إتباع النصائح التالية:

١. التدريب على تحديد الموضوع بدقة ووضوح، وتجنب المطاطية في الموضوعات.

٢. البعد عن الاسترسال في قضايا جانبية حتى لو كانت مهمة في وجهة نظرك.

٣. تجنب طرح عدة قضايا دفعة واحدة، والاكتفاء بقضية واحدة، وكما يقولون في المثل " عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة.

٤. اكتساب مهارة إدارة الحوار، وحسن التصرف عند محاولة المقابل بالخروج عن الموضوع، ومن ذلك إهمال القضية الجانبية وعدم الحديث عنها وكذلك طرح القضية الأساسية بصورة أخرى وبطريقة مختلفة أو الربط بين القضية الفرعية والقضية الأساسية وإرجاع الكلام إلى القضية الأساسية.

٩ / المرونة والتنوع

يقول الله – تعالى – عن نوح عليه السلام:

"قَالَ رَبِّ إِنِّي دَعَوْتُ قَوْمِي لَيْلاً وَنَهَاراً * فَلَمْ يَزِدْهُمْ دُعَائِي إِلاَّ فِرَاراً * وَإِنِّي كُلَّمَا دَعَوْتُهُمْ لِتَغْفِرَ لَهُمْ جَعَلُوا أَصَابِعَهُمْ فِي آذَانِهِمْ وَاسْتَغْشَوْا ثِيَابَهُمْ وَأَصَرُّوا وَاسْتَكْبَرُوا اسْتِكْبَاراً * ثُمَّ إِنِّي دَعَوْتُهُمْ جِهَاراً * ثُمَّ إِنِّي أَعْلَنتُ لَهُمْ وَأَسْرَرْتُ لَهُمْ إِسْرَاراً . . ."[1]

عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال : خط لنا رسول الله ﷺ خطا مربعا ، وخط في وسط الخط خطا ، وخط خارجا من الخط خطا ، وحول الذي في الوسط خطوطا ، فقال : هذا ابن آدم وهذا أجله محيط به ، وهذا الذي في الوسط الإنسان وهذه الخطوط عروضه إن نجا من هذا نهشه هذا ، والخط الخارج الأمل .[2]

" وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّ أَرِنِي كَيْفَ تُحْيِي الْمَوْتَى قَالَ أَوَلَمْ تُؤْمِن قَالَ بَلَى وَلَكِن لِّيَطْمَئِنَّ قَلْبِي قَالَ فَخُذْ أَرْبَعَةً مِّنَ الطَّيْرِ فَصُرْهُنَّ إِلَيْكَ ثُمَّ اجْعَلْ عَلَى كُلِّ جَبَلٍ مِّنْهُنَّ جُزْءًا ثُمَّ ادْعُهُنَّ يَأْتِينَكَ سَعْيًا وَاعْلَمْ أَنَّ اللّهَ عَزِيزٌ حَكِيمٌ "[3]

عن جابر بن عبد الله رضي الله عنه قال : كان رسول الله ﷺ إذا خطب احمرت عيناه وعلا صوته واشتد كأنه منذر جيش يقول صبحكم ومساكم ويقول: بعثت أنا والساعة كهاتين ويقرن بين إصبعيه السبابة

[1] نوح ٤ – ٩

[2] صحيح الترمذي ٢٤٥٤

[3] البقرة ٢٦٠

والوسطى ويقول : أما بعد فإن خير الحديث كتاب الله وخير الهدى هدى محمد وشر الأمور محدثاتها وكل بدعة ضلالة . . ."[1] .

عن أبي موسى الأشعري ﵁ عن النبي ﷺ قال : إن المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضا وشبك أصابعه.[2]

الإيضاح:

لئن كان حشد الأدلة مهم قبل الحوار، فإن طريقة عرضها وتنوع أساليبها لا يقل أهمية عن ذلك، فالناس تختلف مشاربهم وتختلف المؤثرات عليهم فلكل إنسان طريقة أو أسلوب يناسبه ويوافقه في تقبل المعلومة أو القناعة فيها .

ومن ناحية أخرى فالله قد أودع في الإنسان حواس مختلفة ولكل حاسة طريقة للتأثر ومن ثم إيصال المعلومة المقنعة إلى الذهن فالنظر والسماع واللمس والشم وغيرها ، كما أن التطبيق العملي للقضية يساهم بدور كبير في تثبيت المعلومة ورسوخها وأذكر أنه عرض علينا أحد المدربين جدولاً يبين لنا تأثير كل طريقة أو حاسة في تثبيت المعلومة ورسوخها في ذهن الإنسان وإليك هذا الجدول :

---

[1] مسلم ٨٦٧

[2] البخاري ٤٨١

كيف نتعلم			
ت	الحاسة (الطريقة)		نسبة تثبيت المعلومة
١	من خلال	التذوق	١ %
٢	من خلال	اللمس	٢ %
٣	من خلال	الشم	٤ %
٤	من خلال	السمع	٥٠ %
٥	من خلال	الرؤية	٨٣ %
٦	من خلال	العمل	٩٨ %

وهذا الجدول يبين لنا أهمية استخدام الحاسة أو الطريقة الأكثر نفعاً والأجدى في إقناع المقابل بما نريد .

وثمة أمر آخر في التنوع وهو اختيار الوقت والمكان المناسبين فلا تكتفي بوقت واحد ولا مكان واحد بل إن أمكن تعدد الزمان والمكان خاصة عند عدم الجزم بمعرفة الوقت المناسب لطرح الموضوع أو المناقشة فيه.

وأمر ثالث في التنوع ،وهو استخدام التنوع في استخدام المؤثرات اللفظية والتعبيرية من خلال الوجه، أو الجسم ،ومطابقة ذلك للقضية أو الموضوع ،بحيث يكون تأثير الكلام أوقع ونتائجه أكثر جدوى ، ولا نعني أن تتصنع ذلك ولكن نقول نعبر عنه بما يدور في أذهاننا وبما يخالطنا من مشاعر لا أن نكون مجردين من المشاعر والمظاهر فالحديث عن الترابط، والحديث عن الترغيب والترهيب والحديث عن الجنة والنار والحديث الفرح والسرور ،وغيره كل هذا لابد أن يرتبط به مشاعر تظهر على الوجه والجسم فتعابير الوجه تساعد في إيصال الرسالة كما أن حركات الجسم تبعث بالرسائل المطلوبة إلى المقابل فيجتمع مع الكلام صورة تعبيرية ومشاعر حسية صادقة تكون سبباً – بعد الله – في إقناع الآخر .

وأمر رابع في التنوع وفائدته وهو المرونة وتعني القدرة على الانتقال من دليل إلى آخر دون تكلف أو عناء .فمن تنوعت أدلته يستطيع أن ينتقل بسهولة من دليل إلى آخر على حسب المقابل والحوار معه، ولعل في حوار إبراهيم عليه السلام مع الذي حاجه في ربه خير مثال فقد قال تعالى :

" أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ (٢٥٨) [١]

[١] البقرة

فإبراهيم عليه السلام انتقل من دليل على دليل آخر دون تعب، أي انه كان مرناً في أدلته ولديه تنوع فيها فهو لم يقتصر على دليل واحد بحيث يظل يناقش فيه، بل تركه وانتقل إلى دليل آخر لم يستطع المقابل الرد عليه لذا قال الله بعده " فبهت " وهي كلمة تدل على خسران المعركة والهزيمة في مقارعة الحق الذي جاء به إبراهيم – عليه السلام –.

ولنعد إلى ما ذكرناه من أدلة:

فنوح عليه السلام استخدم التنوع الزماني " ليلا ونهارا "، ثم استخدم طريقة الترغيب في مغفرة الذنوب والمعاصي " لتغفر لهم "، ثم استخدم طريقة محاورة جديدة لعلها تنفع وهي طريقة" الجهر والإسرار " وهكذا جاهد وغير ونوع في الحوار والمناقشة ولكن دون نتيجة تذكر.

وهاهو الرسول الكريم – صلى الله عليه وسلم – يستخدم طريقة الرسم لتوضيح قضية مهمة أي أنه استخدم التأثير الصوري بالإضافة إلى الكلام ومن المعلوم أن الصورة تنطبع في الذهن أكثر من الكلام ، فقد كان الرسول الكريم – صلى الله عليه وسلم – قادرا على الاكتفاء بالكلام دون الرسم ولكنه من أجل التنوع ورسوخ المعلومة وزيادة القناعة استخدم طريقة الرسم .

وإلى القرآن من جديد ومع ابراهيم عليه السلام ، حيث يطلب من ربه – سبحانه – أن يريه " كيف يحيي الموتى ، اللفظ القرآني يقول " أرني " فهو طلب المشاهدة العينية وليس الكلام المجرد فهو لم يكن شاكاً ولم يكن معانداً ولكنه كما قال لربه " ليطمئن قلبي " فتلك منزلة عالية فهو كما قال ابن كثير

في تفسيره " أحب أن يترقى من علم اليقين في ذلك إلى عين اليقين، وأن يرى ذلك مشاهدة"[1] أهـ

وكما قال بن سعدي : " فأخبر تعالى عن خليله إبراهيم أنه سأله أن يريه ببصره كيف يحيي الموتى، لأنه قد تيقن ذلك بخبر الله تعالى، ولكنه أحب أن يشاهده عيانا ليحصل له مرتبة عين اليقين"[2] أ هـ

وكانت إجابة الباري سبحانه لما طلب خليله فأمره بالتطبيق العملي بيده ،وهذه أعلى درجات البرامج العملية ،فالتطبيق العملي قد يكون من الأستاذ عملاً ومن الطالب مشاهدة وأعلى منه وأكثر تأثيرا أن يعمل الطالب بيده ليتحقق بنفسه من النظرية ، ولله الحكمة البالغة فقد أمر إبراهيم " فَخُذْ أَرْبَعَةً مِنَ الطَّيْرِ فَصُرْهُنَّ إِلَيْكَ ثُمَّ اجْعَلْ عَلَى كُلِّ جَبَلٍ مِنْهُنَّ جُزْءًا ثُمَّ ادْعُهُنَّ يَأْتِينَكَ سَعْيًا " وذلك أسلوب وتنوع في الأدلة على قدرة الباري سبحانه في إحياء الموتى ، فعلى المقنع أن يجتهد في أيجاد تطبيقٍ عمليٍ يجعل المقابل يتوصل إلى النتيجة بنفسه من خلال عمله بيده فهذا أبلغ في التأثير ،انجح في القبول .

وإلى المعلم الأول والمرشد الأعظم محمد ﷺ ، فهاهو يقف على المنبر في خطبة الجمعة والتي يستمع إليها كل مسلم ،وهي الموعظة الأسبوعية وهي التجمع الأسبوعي للمسلمين ،وهي الفرصة المواتية لتبليغ الدين،وإرساء قواعده، في قلوب الحاضرين ،فلابد فيها من استخدام أفضل الأساليب ،وأكثرها تأثيرا لتحقيق الهدف من تلك الخطبة ،فكان ﷺ" إذا خطب احمرت عيناه وعلا صوته" واشتد

---

[1] ابن كثير ١ جـ ١ ص ٢٩٠

[2] بن سعدي ص ١١٢

،فالعين حمراء كناية عن شدة التأثير وجمع معها ارتفاع الصوت، وشدته، وكأني انظر إلى الصحابة الكرام وهو مشدودون ينظرون إلى خطيبهم ﷺ وكأن على رؤوسهم الطير لذا قال الصحابي "كأنه منذر جيش يقول صبحكم ومساكم " وتلك اشد الحالات لدى الإنسان أن ينذر بقدوم جيش للغزو ،وهذا الجيش ليس بعيدا، ولكنه قريب لدرجة أنه " صبحكم ومساكم " فقد يأتيكم في هذا الصباح أو هذا المساء ، ومن كانت هذه حالته كيف سيكون حديثه وكيف سيكون المتلقي لذلك المنذر،والنتيجة كيف ستكون قناعة المستمع لذلك الحديث .

وآخر تلك الأدلة والاستشهادات هو التطبيق باستخدام أدوات موجودة أو أعضاء الإنسان والتي تلازمه وتقرب الصورة المطلوبة لذلك الأمر ولتلك القضية ، فالموضوع حيوي ومهم وهو ترابط المسلمين مع بعضهم وتآخيهم،فهو يحتاج إلى كلام وتوضيح وتشبيه،ليبقى في الذهن مطبوعاً راسخاً، فاستعمل الرسول الكريم ﷺ اليدين وشبه المؤمن مع المؤمن كالبنيان المرصوص،وتلك صورة موجودة ،ولكنها ليست حاضرة دائماً مع الإنسان،فقربها بتشبيك أصابعه ،ومن المتفق عليه ،أن لكل إنسان أصابع ،فهو يستطيع أن يشبكهما مع بعض، فتكون الصورة العملية التي يطبقها العبد أمام ناظريه دائماً ، ألا ما أحلاها من صورة وما أبلغه من تشبيه.

ولسنا بصدد بيان أوجه التشابه بين العلاقة الإيمانية بين المؤمنين وبين البينيان وبين تشبيك الأصابع، ولكنا بصدد بيان أسلوب الرسول الكريم في إرساء مفهوم الترابط، والعلاقة بين المسلمين.

ويتضح من الأمثلة السابقة – وغيرها كثير – أن الشارع الحكيم استخدم عدة أساليب ونوّع فيها، ولم يكتف بأسلوب واحد أو طريقة واحدة لإقناع المتلقين بقضية معينة، كما وظّف جميع ما لدى المتلقي من حواس في تثبيت معلومة أو بناء قضية ومن ثم الاقتناع بها وتشربها، فعلينا أن نستفيد من الأسلوب الرباني ونوظفه لتحقيق القناعة لدى الآخرين فيما نحمله من مبادئ وقيم.

المؤشر: راجع محلق الاختبارات رقم ٢٦

أما الوسائل المعينة – بعد الله – في اكتساب مهارة المرونة والتنوع فهي:

١. الحرص على مطالعة الكتب المختصة بموضوع التنوع.
٢. دراسة قضية أو أكثر من القرآن والسنة وتحديد وسائل التنوع التي استخدمها الشارع في هذه القضية، ثم تكرار ذلك على قضايا أخرى.
٣. التدريب على تحويل بعض الأدلة وتغيير نوعها، والإضافة عليها من أجل تجديد نوعها فمثلاً تحويل الأرقام إلى جداول ورسومات توضيحية.
٤. الاستماع إلى بعض الحوارات وتسجيل الطرق المستخدمة في الإقناع.
٥. قراءة القصص والمواقف للناجحين في مجال الإقناع، وتدوين وسائلهم المختلفة.
٦. دراسة أصناف الناس، مع أفضل طرق الإقناع لكل صنف.

الفصل الثاني:

ج /مهارات ختامية

الأعمال بالخواتيم؛ فمن كانت خاتمته سعيدة فبدايته بعدها سعيدة، وكثيراً ما يحرص أهل المناقشات والحوارات والمفاوضات على أن تكون الخاتمة مفيدة ومؤثرة، ذلك ان الخاتمة تعطي الصورة النهائية للمتحدث، وهي الجزء الأخير الذي استمع إليه المقابل، أو شاهده مما يعني أنها الصورة التي تبقى في ذهن المقابل أكثر من غيرها وبقدر الإجادة في الخاتمة تكون النهاية المرجوة.

إن المقنع الناجح هو الذي يستثمر كل موقف، وكل لحظة في تحقيق أهدافه والوصول إلى عقل أو ذهن المقابل من أجل زرع القناعة، وليس صحيحاً أن القناعة تكون أثناء الحوار فقط؛ بل إنها قضية مستمرة وتتابعيه كقضية البناء .

الزمن جزء من العلاج والزمن جزء من القناعة، فاحرص على عدم قطع العلاقة، وكسر العصا ، في نهاية المطاف، فإنك لا تدري متى تكون القناعة، ولا الظرف المناسب ليقتنع بالقضية، وبمعنى آخر ليكن حوارك مع المقابل بداية للتغيير، وليس التغيير بذاته.

لقد تفنن الكثير في مهارات الإعداد ومهارات الحوار والقليل؛ هم أولئك الذين يفكرون بالمهارات الختامية وجعلها جزءاً مهماً في قضية الإقناع، مما كان سبباً في ضعف تأثيرهم، وقلة مكاسبهم.

ونظراً لأهمية الختام فقد أفردت له هذا الفصل، واجتهدت في اختيار بعض المهارات المناسبة – على حسب وجهة نظري – للختام وهي:

١. الحجة الدامغة.

٢. الحرية.

٣. التحدي.

٤. قبول الحق والاعتذار.

وسنتكلم عن كل واحدة على حدة بالطريقة التي سرنا عليها في مهارات حوارية،

فإلى تلك المهارات:

١/ الحجة الدامغة

قال تعالى :

"أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ (٢٥٨)"[١]

قال تعالى :

" يَا أَهْلَ الْكِتَابِ لِمَ تُحَاجُّونَ فِي إِبْرَاهِيمَ وَمَا أُنْزِلَتِ التَّوْرَاةُ وَالْإِنْجِيلُ إِلَّا مِنْ بَعْدِهِ أَفَلَا تَعْقِلُونَ (٦٥) هَا أَنْتُمْ هَؤُلَاءِ حَاجَجْتُمْ فِيمَا لَكُمْ بِهِ عِلْمٌ فَلِمَ تُحَاجُّونَ فِيمَا لَيْسَ لَكُمْ بِهِ عِلْمٌ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ (٦٦) مَا كَانَ إِبْرَاهِيمُ يَهُودِيًّا وَلَا نَصْرَانِيًّا وَلَكِنْ كَانَ حَنِيفًا مُسْلِمًا وَمَا كَانَ مِنَ الْمُشْرِكِينَ (٦٧)"[٢]

---

[١] البقرة

[٢] آل عمران

الإيضاح:

الدمغ مأخوذة من الدماغ، وهو مكان التفكير، كما أنه يشير إلى الغلبة، والعلو، والقهر، بالحجة والدليل، كما قال تعالى: " **لَوْ أَرَدْنَا أَنْ نَتَّخِذَ لَهْوًا لَاتَّخَذْنَاهُ مِنْ لَدُنَّا إِنْ كُنَّا فَاعِلِينَ (١٧) بَلْ نَقْذِفُ بِالْحَقِّ عَلَى الْبَاطِلِ فَيَدْمَغُهُ فَإِذَا هُوَ زَاهِقٌ وَلَكُمُ الْوَيْلُ مِمَّا تَصِفُونَ (١٨)**" الأنبياء يقول القرطبي في تفسيره لهذه الآية : " ﴿فَيَدْمَغُهُ﴾ أي يقهره ويهلكه. وأصل الدمغ شج الرأس حتى يبلغ الدماغ، ومنه الدامغة " . أ .هـ[1] ، قال لسان العرب :" دَمَغَه يَدْمَغه دَمْغاً غَلَبه وأَخذه من فوق وفي التنزيل بَل نَقْذِفُ بالحقِّ على الباطل فيَدْمَغه أَي يَعْلوه ويغلبه ويُبْطِله ."[2]

لقد بين الله في هذه الآية أن الحق دائماً هو المنتصر، وأبعد من ذلك أنه يدمغه فتلك بشرى لمن يحمل الحق بأنه منصور وأنه مهما ذكر الباطل من أدلة وحجج فإن مصيره إلى الذل والخسران، وقد ذكر بن سعدي كلاماً جميلاً عند تفسيره لهذه الآية حيث قال : " وهذا عام في جميع المسائل الدينية، لا يورد مبطل، شبهة، عقلية ولا نقلية، في إحقاق باطل، أو رد حق، إلا وفي أدلة الله، من القواطع العقلية والنقلية، ما يذهب ذلك القول الباطل ويقمعه؛فإذا هو متبين بطلانه لكل أحد .أ .هـ[3] فالحمد لله على نعمه .

---

[1] القرطبي جـ ١١ ص ٢٨٦

[2] لسان العرب جـ ٢ ص ٤٢٤

[3] بن سعدي ص ٥٢٠

ومن هنا كانت مهارة " الحجة الدامغة " تعني ذكر بيان؛ أو دليل يبطل شبهة المقابل، ويدحض حجته، بحيث لا يستطيع أن يرد ذلك البيان، أو الدليل وهذا يعني بالضرورة نهاية الحوار، والمناقشة بإقامة الحجة الدامغة.

قد يكون من السهل أن تجيب على ما يطرح من شبهات، إذا كان الوقت طويلاً، لكن من الصعب أن يكون الإجابة مفحمة وبوقت قصير وبكلمات معدودة، فتلك مهارة لا يتقنها إلا من وفقه الله وهذا ما نعنيه بمهارة " الحجة الدامغة " فكلمة الدامغة لها دلالتها ففي قصة إبراهيم عليه السلام مع الذي حاجه في ربه، أوضح دليل على أهمية تلك المهارة ، فقد ذكر له قدرة الله " يحي ،ويميت " فكان الرد " أنا أحي وأميت " ذلك أنه أحضر مسجونين لديه ،فأمر بقتل أحدهم والعفو عن الآخر ، وهذا تهرب من حقيقة الأمر " الإحياء والإماته " فلم يرد ابراهيم عليه السلام الدخول معه في مجادلة حول هذه الحقيقة فذكر له أمر آخر "**فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ**" والنتيجة الطبيعية والمعروفة أنه لا يستطيع على ذلك فبهت الذي كفر ، هكذا هو اللفظ القرآني " فبهت " فلماذا هذه الكلمة ؟

لنعد إلى معناها اللغوي:

"بَهِتَ الرجل، بالكسر، إذا دَهِشَ وتَحيَّرَ. وبَهُتَ بالضم مثله، وأفصَحُ منهما بُهِتَ، كما قال جلّ ثناؤه: " فَبُهِتَ الذي كَفَرَ "[1]

[1] الصحاح في اللغة حـ ١ ص ٣٦٤

"وفي اللِّسان : بَهُتَ وبَهِتَ وبُهِتَ الخَصْمُ : استولتْ عليه الحُجَّةُ وفي التنزيل العزيز " فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ " تأْويله : انقطَع وسكَتَ متحيّراً عنها[1]

وقد بَهُتَ وبَهِتَ وبُهِتَ الخَّصْمُ اسْتَوْلَتْ عليه الحجَّة وفي التنزيل العزيز فبُهِتَ الذي كَفَرَ تأْويله انْقَطع وسكتَ متحيراً عنها . أ هـ[2]

فكلها كلمات تدور حول السكوت والحيرة والانبهار والدهشة وفي النهاية ليس له ما يرد به على إبراهيم عليه السلام .

وانتهى الحوار بنصرة إبراهيم عليه السلام وبفترة وجيزة لا تتجاوز دقائق وبكلمات معدودة.

الإجابة المفحمة تكون في تغيير الشاهد (الدليل) أو في الرد على الدليل أو توضيح الدليل وهذا أحد أنواع " الحجة الدامغة " .

- ✓ وثمة أنواع أخرى منها البناء على ما يذكره المقابل وإقامة الحجة عليه من ذلك وإليك هذا الموقف:

سأل المعلم طلابه: هل ترون السبورة؟ نعم. المعلم: إذن السبورة موجودة. المعلم: هل ترون الكرسي؟ نعم. المعلم: إذن الكرسي موجود . المعلم: هل ترون الله؟ لا. المعلم: إذن الله غير موجود .

فقام أحد الطلاب وبأدب سأل الطلاب: هل ترون الأستاذ؟ نعم.

---

[1] تاج العروس باب التاء

[2] لسان العرب جـ ٢ ص ١٢

الطالب: إذن الأستاذ موجود. الطالب: هل ترون رأس؟ الأستاذ: إذن رأس الأستاذ موجود.

الطالب: هل ترون عقل الأستاذ؟ لا. الطالب: إذن الأستاذ لا عقل له.

لقد أقنع الطالب زملاءه بعكس ما يريد المعلم بدليل من المعلم نفسه، ومن فوائد هذه القصة أن الحجة الدامغة قد تأتي من الصغير قبل الكبير.

✓ وهناك نوع آخر من الحجة الدامغة وهو استعمال الأدلة العقلية والتي يتفق عليها عقلاء الناس، وهذا النوع هو الذي استخدمه القرآن الكريم في مناقشة اليهود والنصارى ودعوى كل فريق أن إبراهيم عليه السلام منهم فقال : " **يَا أَهْلَ الْكِتَابِ لِمَ تُحَاجُّونَ فِي إِبْرَاهِيمَ وَمَا أُنْزِلَتِ التَّوْرَاةُ وَالْإِنْجِيلُ إِلَّا مِنْ بَعْدِهِ أَفَلَا تَعْقِلُونَ (٦٥)**"[1] يقول ابن كثير في تفسيره " عن ابن عباس قال: اجتمعت نصارى نجران وأحبار يهود عند رسول الله ﷺ، فتنازعوا عنده، فقالت الأحبار: ما كان إبراهيم إلا يهوديا. وقالت النصارى ما كان إبراهيم إلا نصرانيا. فأنزل الله تعالى: ﴿ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ لِمَ تُحَاجُّونَ فِي إِبْرَاهِيمَ [وَمَا أُنزلَتِ التَّوْرَاةُ وَالإنْجِيلُ إِلا مِنْ بَعْدِهِ أَفَلا تَعْقِلُونَ] (٥) ﴾ أي: كيف تدّعُون، أيها اليهود، أنه كان يهوديا، وقد كان زمنه قبل أن ينزل الله التوراة على موسى، وكيف تدّعُون، أيها النصارى، أنه كان نصرانيا، وإنما حدثت النصرانية بعد زمنه بدهر. ولهذا قال: ﴿ أَفَلا تَعْقِلُونَ ﴾ . أ. هـ [2] ويقول القرطبي في تفسيره لهذه الآية :" ويقال: كان بين إبراهيم وموسى ألف سنة، وبين موسى وعيسى أيضا ألف سنة". أهـ وهكذا دحضت حجتهم وسقط ما كانوا يدعون ومن هنا كان من المناسب قوله " أفلا تعقلون " نعم والله أفلا تعقلون أليس لديكم عقول؟

---

[1] آل عمران

[2] ابن كثير جـ ١ ص ٣٤٢

والقصص كثيرة في هذا المجال ومنها:

أراد ثلاثة من المناظرين مقارعة أحد العلماء فاستعدوا وتجهزوا وتحاوروا واتفقوا على طرح ثلاث شبهات قوية لا يمكن للعالم الإجابة عليها، وأن يتولى كل واحد منهم شبهة وعزموا على ذلك.

فلما وصلوا إليه و اعلموه بأنهم يريدون مناظرته

قال لهم: ادنوا و تكلموا...

فقال الأول: انتم تقولون إنَ الله موجود و بناء عليه أريد أن أرى الله!...

و قال الثاني: انتم تقولون إإن العذاب يوم القيامة بالنار و الجن خلقت من نار فكيف تعذب النار بالنار...؟!

و قال الثالث: انتم تقولون كل شيء بالقضاء و القدر،إذن فالإنسان غير مؤاخذ على أعماله...!؟

فما كان من العالم سوى أن اخذ حفنة من التراب و ذرها في وجوههم....

و قال لهم:هدا جوابي لكم على ما سألتموني فاستشاطوا غضبا و رفعوه إلى الحاكم...

فسأله الحاكم: أصحيح ما يقولون..؟أنك رميت التراب في وجوههم...؟!

فقال العالم :نعم..

فقال الحاكم: لمادا..؟!

فأجابه العالم:

إن الأول سألني أن أريه ربه بحيث هو موجود فقل له أن يريك الألم الذي يتألم به من حفنة التراب و أنا أريه ما يريد!...

فقال الحاكم :ليس كل ما هو موجود يرى!...

أما الثاني فسألني عن كيفية تعذيب الجن بالنار و هم مخلوقين منه و استبعد إيلام الشيء بمادته فلم يتألم من التراب و هو مخلوق منه. . . . ؟!

أما الثالث فسألني عن معنى القضاء و القدر و أن الإنسان مجبور عن تصرفاته...

فإذا كان كذلك فانا لا اختيار لي فيما فعلت من ذر التراب فلم ساقوني إلى المحكمة.

ومما أذكره أني كنت استمع للشيخ عبد الحميد كشك – رحمه الله – فكان مما ذكره أنه انتشر عندهم في مصر أن من حج ولم يذهب إلى زيارة قبر النبي ﷺ في المدينة المنورة فحجته ناقصة؟

فكان رد الشيخ – رحمه الله – : إذا كان هذا الكلام صحيح ، فالنبي ﷺ لما حج زار قبر مَن ؟؟ وأظنها من الحجج الدامغة فأفضل من حج هو الرسول الكريم ﷺ ومن المعلوم أنه أثاء حجه ﷺحي لم يمت ، وهذا يعني بالضرورة أنه لا قبر له في المدينة المنورة ، فسقط ذلك القول بـ" الحجة الدامغة " .

إن استخدام تلك المهارة في إنهاء الحوار والمناقشة تعطي مؤشراً قوياً على مدى تمكن المتحدث من موضوعه وقضيته وأن لديه من البراهين والأدلة و سعة التفكير واستخدامها وتوظيفها ما يبهر المقابل و بلا شك سيجعل المقابل يتأنى كثيرا فيما يقول، ويجعلها أكثر استعداداً لقبول الحق من صاحب " الحجة الدامغة " .

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ٢٧

ويمكنك – بعد توفيق الله –زيادة تمكنك من " الحجة الدامغة " بعدة وسائل منها :

- ✓ اقرأ في هذا المجال.
- ✓ حاول البحث عن الأدلة الدامغة وسط أدلتك وشواهدك.
- ✓ اطرح قضية وحاول البحث عن حجة دامغة للرد عليها .
- ✓ مجالسة أصحاب " الحجج الدامغة " والاستفادة من طرحهم.
- ✓ تدوين الحجج الدامغة والتي تمر عليك أثناء الحوارات والمناقشات والقراءات ومراجعتها بين فترة وأخرى.
- ✓ الاستماع إلى المناظرات والإصغاء إليها وتدوين الملاحظات التي تتعرف عليها، وخاصة المناظرات العلمية.
- ✓ عمل مناظرة تمثيلية مع أخوانك وأصدقائك والسعي في تطبيق " الحجة الدامغة " أثناء ذلك.

٢ / الحرية

✓ قال تعالى :

" قُلْ مَنْ يَرْزُقُكُمْ مِنَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ قُلِ اللَّهُ وَإِنَّا أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَى هُدًى أَوْ فِي ضَلَالٍ مُبِينٍ (٢٤) قُلْ لَا تُسْأَلُونَ عَمَّا أَجْرَمْنَا وَلَا نُسْأَلُ عَمَّا تَعْمَلُونَ (٢٥) قُلْ يَجْمَعُ بَيْنَنَا رَبُّنَا ثُمَّ يَفْتَحُ بَيْنَنَا بِالْحَقِّ وَهُوَ الْفَتَّاحُ الْعَلِيمُ (٢٦)"[١]

✓ قال تعالى :

﴿ لاَ إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ قَد تَّبَيَّنَ الرُّشْدُ مِنَ الْغَيِّ فَمَنْ يَكْفُرْ بِالطَّاغُوتِ وَيُؤْمِن بِاللّهِ فَقَدِ اسْتَمْسَكَ بِالْعُرْوَةِ الْوُثْقَىَ لاَ انفِصَامَ لَهَا وَاللّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ﴾.[٢]

✓ عن أبي هريرة – رضي الله عنه – قال: دعا رسول الله ﷺ على ثمامة بن أثال أن يمكنه الله منه حين عرض له فأراد قتله، فأقبل ثمامة معتمراً حتى دخل المدينة، فتحير فيها، حتى أخذ، فأتى به رسول الله ﷺ فأمر به فربط إلى عمود من أعمدة المسجد، فخرج رسول الله ﷺ عليه، فقال: مالك يا ثمام ، هل أمكن الله منك ؟ فقال: قد كان ذلك يا محمد، قال ﷺ : فما تقول يا ثمام . قال : إن تقتل تقتل ذا دم، وإن تعف تعف عن شاكر، وإن تسأل مالاً تعطه، فمضى رسول الله ﷺ وتركه، حتى إذا كان من الغد مر به فسأله السؤال نفسه فكان جواب ثمامة نفسه، قال أبو هريرة – رضي الله عنه – : فجعلنا، المساكين نقول بيننا: ما نصنع بدم

---

[١] سبأ

[٢] البقرة٢٥٦

ثمامة ؟ والله لأكلة من جزور سمينة من فدائه أحب إلينا من دم ثمامة، فلما كان من الغد حدث نفس الأمر فقال رسول الله – ﷺ –: أطلقوه ، قد عفوت عنك يا ثمام.

فخرج ثمامة حتى أتى حائطاً من حيطان المدينة، فاغتسل فيه وتطهر، وطهّر ثيابه ثم جاء إلى رسول الله – ﷺ – وهو جالس في المسجد فقال: يا محمد، لقد كنت وما وجه أبغض إلي من وجهك، ولا دين أبغض إلى دينك، ولا بلد أبغض إلي من بلدك، ثم أصبحت وما وجه أحب إلي من وجهك، ولا دين أحب إلي من دينك، ولا بلد أحب إلي من بلدك، وإني أشهد أن لا إله إلا الله، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله..." (ﷺ) .

وكان ثمامة من سادة اليمامة وممن ثبت على إسلامه وينهى قومه عن التصديق بمسيلمة الكذاب.[1]

[1] البخاري رقم ٤٣٧٢

الإيضاح:

القهر والإجبار لا يزرع القناعات، بل يزرع البغض والكراهية، كما أنه ينمي في المقابل الرفض للأفكار المطروحة، والمبادئ المتحاور فيها ، وعلى العكس فإن الحرية والاحترام تزرع الحب والتقدير وتفتح باب المراجعة المناقشة الذاتية والتفكير فيما قيل من كلام وما طرح من قضايا .

لقد حاول بعض البشر (ولا يزال) استخدام القهر والقوة في نشر نظرياتهم ومبادئهم وإجبار الناس على العمل بها والقتال من أجلها ، ونجح فعلاً ولكن لفترة من الزمن، فلم تكن ثمة قناعات بل خوفا من السلطات وجبروتها ، فما أن ذهبت تلك السلطات وغابت الرقابات حتى ترك الناس تلك المبادئ وأهملوها بل وحاربوها .

وأوضح الأمثلة في ذلك وأظهرها في عصرنا الحاضر، هو سقوط الشيوعية، والمتمثلة في أكبر دولة على سطح الأرض (كانت) وأقوى دولة، وهي الاتحاد السوفيتي الذي يظل لعقود من الزمن يستخدم القوة والقهر بالحديد والنار لنشر نظريته وصبر الناس وعانى الكثير منهم، وما هي إلا عقود من الزمن فإذا بذلك البناء الضخم يتهاوى وتلك الدولة العظمى تسقط وتتفكك وبدون قتال يذكر، والملاحظ أن الناس في تلك الدولة فرحوا بالسقوط ورحبوا به، وقاتلوا من أجل عدم عودته.

إنها رسالة لكل من يحاول قهر الناس وإجبارهم بأنك لن تصمد ولن تعيش طويلاً فالنهاية معروفة ولكنها قد تتأخر وكما يقولون " قد تستطيع إجبار الناس على فعل ما لا يريدون ولكنك لن تستطيع أن تقنعهم إلا بما يحبون " .

المقنع الناجح هو الذي يدرك تلك الحقيقة ويستوعبها ويحسن توظيفها ، فتلك من السنن الربانية في النفس البشرية أنها قد تقهر ولكنها لا تقتنع إلا بما تريد وتحب ، ومن هنا كانت أهمية مهارة " الحرية " فهي تعطي مساحة واسعة للمقابل للتفكير والمراجعة ودراسة الأمر والنظر فيه ، كما أنها تنمي فيه التقدير والاحترام من قبل الطرف الآخر مما يساهم قبول الحق وعدم رده لسوء التصرف والمعاملة .

لقد أدرك الرسل والأنبياء أهمية تلك المهارة فطبقوها في دعوتهم لأقوامهم فتجدهم يتحدثون معهم بقولهم " **وَإِنَّا أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَى هُدًى أَوْ فِي ضَلَالٍ مُبِينٍ** " يقول ابن كثير في تفسيره لهذه الآية " هذا من باب اللف والنشر، أي: واحد من الفريقين مبطل، والآخر محق، لا سبيل إلى أن تكونوا أنتم ونحن على الهدى أو على الضلال، بل واحد منا مصيب، ونحن قد أقمنا البرهان على التوحيد . " أ . هـ [1]

فالمصيب واحد وقد بينا لكم الأدلة ولكم الحرية في اتخاذ القرار، ويقول القرطبي عند الآية نفسها: " هذا على وجه الإنصاف في الحجة؛ كما يقول القائل: أحدنا كاذب، وهو يعلم أنه صادق وأن صاحبه كاذب. والمعنى: ما نحن وأنتم على أمر واحد، بل على أمرين متضادين" أ . هـ [2] فمع علمهم ويقينهم بأنهم هم الصادقون وأنهم على الحق المبين إلا أنهم لم يجبروهم على قولهم بل أوضحوا لهم الأدلة وتركو الحرية لهم ، ويقول بن سعدي :" أي: إحدى الطائفتين منا ومنكم، على الهدى، مستعلية عليه، أو في ضلال مبين، منغمرة فيه، وهذا الكلام يقوله من تبين له الحق، واتضح له الصواب، وجزم

[1] ابن كثير جـ ٣ ص ٤٩٢

[2] القرطبي جـ ١٤ ص ٢٩٩

بالحق الذي هو عليه، وبطلان ما عليه خصمه.أي: قد شرحنا من الأدلة الواضحة عندنا وعندكم، ما به يعلم علما يقينا لا شك فيه، من المحق منا، ومن المبطل، ومن المهتدي ومن الضال؟." أ . هـ [1]

وفي الآية إشارة إلى إظهار الرغبة في الحق لدى الجميع، ومنهم المتحدث، وليس عرضه من باب استعراض الحق فقط.

أما الآية الأخرى، فإنها تشير إلى أصل من الأصول المهمة لهذا الدين وهي عدم الإكراه في الدين فليس لأحد أن يكره عبد من عباد الله على الدين ولا أن يجبره على اعتناق الدين والدخول في الإسلام، ومن باب أولى القضايا الأخرى والتي لا ترتقي لمنزلة الإيمان بالدين والدخول فيه.

ومن النكت في هذه الآية أن الله قال بعد النهي عن الإكراه " قد تبين الرشد ... " وكأنه إشارة إلى ضرورة تبيين الرشد من الغي وهذا يستلزم على أهل الإسلام بيان الرشد من الغي للناس ومن ثم ترك الحرية لهم في الدخول بالإسلام من عدمه، وهذا فيه إشارة إلى المقنع الناجح أن يبين الحق من الباطل والصواب من الخطأ ثم يترك للمقابل " الحرية " في تبني رأي معين وتحمل تبعات ذلك الاختيار.

أما قصة ثمامة فهي تمثل التطبيق العملي النبوي لتلك المهارة واثرها في زراعة القناعة لدى العبد، فالرسول ﷺ لم يتحدث كثيراً مع ثمامة فقد كان يكتفي بسؤال واحد كرره عليه ثلاث مرات وليس في القصة ما يشير إلى حديث الصحابة الكرام معه ودعوته إلى الإسلام ،لكنه كان يرى ويلاحظ التطبيق العملي لهذا الدين العظيم والسلوكيات التي تربى عليها ذلك الجيل .

---

[1] بن سعدي ص ٦٧٩

ثم كان من حكمته ﷺ أن ترك لثمامة " الحرية " وأعطاه الفرصة الكافية للتفكير ثم أطلق سراحه ليتخذ القرار من نفسه دون إجبار أو قهر أو أي ضغط ، ولعل هذا – والله أعلم – كان أحد الأسباب التي جعلت ثمامة – رضي الله عنه – يتغير ذلك التغير الجذري وينقلب البغض الشديد في قلبه للبلد وللرسول الكريم ﷺ إلى حب كبير ثم يعلن دخوله في هذا الدين ويعلن ذلك صراحة أمام الناس بعد أن أعطي " الحرية " .

لقد كانت وجهة نظر أبي هريرة – رضي الله عنه – تختلف عن وجهة نظر الرسول الكريم ﷺ ، فقد كان يفضل الفدية على القتل " والله لأكلة من جزور سمينة من فدائه أحب إلينا من دم ثمامة" ولم يكن يدور بخاطره – والله أعلم – العفو عن ثمامة ، لكن صاحب النظرة البعيدة ﷺ والذي لا ينطق عن الهوى، كان ينظر إلى القلوب لا إلى الأبدان ويسعى لزرع المحبة في النفوس وكما يقولون "كسب القلوب أولى من كسب المواقف " .

كم نحن بحاجة ماسة وفي عصرنا بالذات إلى تلك النظرة البعيدة وإلى تلك النفوس الكبيرة والتي تعلو عن سفاسف الأرض لتتعلق روحها بالسماء فتنظر بعين العطف والرحمة للناس أجمعين فتسعهم بالعفو والرضوان.

ليس المطلوب منا هو هداية الناس ،ولكن المطلوب هو تبيين الحق بأوضح حجة وأقوى برهان،أما ما بعده فليس من اختصاصنا ،ولن يحاسبنا ربنا عليه ، وفي المقابل فنحن بحاجة إلى تربية أنفسنا على منح الآخرين ما منحهم الله وهو " الحرية " في اتخاذ الطريق دون إكراه أو قسر أو اضطهاد ولو بالرأي ، لقد كان المعلم الأول ﷺ أفضل وقدوتنا يعلمنا ذلك بتطبيقات عملية ، وكم أقف مستصغراً نفسي

ومستعظماً ومقدراً موقف الرسول الكريم ﷺ حين يأتيه أبو الوليد ليعرض عليه المال والجاه والسلطة والرياسة والنساء والدواء مقابل دعوته ، فكيف كانت الإجابة النبوية إنها لم تكن رداً على تلك التفاهات والتي يتقاتل الناس عليها بل قرأ عليه بداية سورة فصلت ثم ترك له " الحرية " في اتخاذ ما يراه حقاً دون أن يجبره أو يهدده بقهر أو يحاول أن يتسلط عليه ذهنياً ، لقد كان من نتيجة ذلك أن عرض أبا الوليد على قريش (وهو كبيرهم) ترك محاربة الرسول الكريم ﷺ وهذا مكسب كبير فليس من الضرورة أن يقتنع المقابل حالياً بالفكرة ولكن من الضرورة يفكر بالفكرة أو يتأثر بها جزئياً أو يكف شره ومحاربته لتلك الفكرة .

عدد المسلمين حالياً قريب من المليار والنصف، أما عددهم من بداية الدعوة حتى الآن فلا يحصيه إلا الباري سبحانه، تذكر أن هذا الكم الكبير بدأ بشخص واحد، ولكنه انتشر بسماحته وبتعاليمه ليصل إلى أصقاع الأرض وليكتسب ذلك العدد الكبير، ولعل أحد أسرار عظمة هذا الدين هو " الحرية " فلا إكراه في الدين، بل بيان الحق والمقارعة بالحجة واللسان، ولا يستخدم السنان إلا عند الحاجة، لرد الباطل من سيطرته على الناس وعدم منحهم " الحرية " في دينهم .

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ٢٨

ولزيادة مهارة " الحرية " فهناك العديد من الوسائل من أهمها:

- ✓ تذكير النفس بالرسائل التالية:

١. اجعل القيادة للدليل أو التعليل لكلا الطرفين (أنت وهو).

٢. لقد كانت مهمة الرسول هي " البلاغ " أو " البلاغ المبين " الواضح في دلالته وأدلته، ولم تكن مهمتهم هي قهر الناس على الإيمان مع أنهم مؤيدون من الله. فكيف بنا !!!

٣. المطلوب منك العرض، وليس النتيجة، فعدم قبول أو قناعة المقابل ليس فشلاً، بل خطوة على الطريق الصحيح – بإذن الله –.

٤. ليس بالضرورة أن تكون القناعة آنية، فكل ما قيل لابد أن يكون له تأثير ولو بعد حين.

- ✓ اقرأ في سير الأنبياء والعظماء ومدى تأثيرهم في الناس عموماً وأتباعهم خصوصاً وبالذات من كان معانداً في البداية.
- ✓ اطلب من غيرك أن يراقبك عند الحوار؛ ثم دعه يقيمك من حيث إعطاؤك الحرية للطرف الآخر.
- ✓ استمع إلى البرامج الحوارية وراقب أهمية مهارة " الحوار " في التأثير على الطرف الآخر.

- ✓ تدرب على استخدام كلمات توحي بـ" الحرية " مثل " **وَإِنَّا أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَى هُدًى أَوْ فِي ضَلَالٍ مُبِينٍ** " وتجنب كلمات التسلط أو الاستبداد بالرأي مثل كلمة فرعون " **مَا أُرِيكُمْ إِلَّا مَا أَرَى وَمَا أَهْدِيكُمْ إِلَّا سَبِيلَ الرَّشَادِ (٢٩)** "[١] .

- ✓ كن على يقين : أن " الحرية " لا تعني التنازل عن الرأي ولا تعني الضعف والخور ولكنها تعني الثبات والقوة ، ولا يلجأ إلى عدم " الحرية " إلا من سقطت حجته وبطل إدعاؤه .

---

[١] غافر ٢٩

٣/ التحدي

✓ **قال تعالى :**

" إِنَّ مَثَلَ عِيسَى عِنْدَ اللَّهِ كَمَثَلِ آدَمَ خَلَقَهُ مِنْ تُرَابٍ ثُمَّ قَالَ لَهُ كُنْ فَيَكُونُ (٥٩) الْحَقُّ مِنْ رَبِّكَ فَلَا تَكُنْ مِنَ الْمُمْتَرِينَ (٦٠) فَمَنْ حَاجَّكَ فِيهِ مِنْ بَعْدِ مَا جَاءَكَ مِنَ الْعِلْمِ فَقُلْ تَعَالَوْا نَدْعُ أَبْنَاءَنَا وَأَبْنَاءَكُمْ وَنِسَاءَنَا وَنِسَاءَكُمْ وَأَنْفُسَنَا وَأَنْفُسَكُمْ ثُمَّ نَبْتَهِلْ فَنَجْعَلْ لَعْنَةَ اللَّهِ عَلَى الْكَاذِبِينَ (٦١) "[١]

في السيرة: قدم على رسول الله ﷺ وفد نصارى نجران ستون راكباً، وأمرهم يؤول إلى ثلاثة منه وهم : العاقب وكان أمير القوم وذا رأيهم وصاحب مشورتهم والي لا يصدرون عن رأيه ، والسيد وكان عالمهم وصاحب رحلهم ومجتمعهم ، وأبو حارثة وكان أفقههم ، وكان رجلاً من العرب ولكنه تنصر فعظمته الروم وقدموه ، لما يعلمون من صلابته في دينهم ، وقد كان الوفد يعرفون أمر رسول الله – ﷺ – وصفته وشأنه مما علموه من الكتب المتقدمة. دخلوا على رسول الله ﷺ في مسجده حين صلى العصر عليهم ثياب الحبرات ، وقد حانت صلاتهم فقاما في مسجد رسول الله فقال رسول الله " دعوهم " فصلوا إلى المشرق ، ثم تكلم أبو الحارثة و العاقب والسيد في عيسى عليه السلام مع اختلاف أمرهم: هو الله، هو ولد الله، هو ثالث ثلاثة ثم استمر الحوار ونزلت الآيات في صدر سورة آل عمرن ثم دعاهم الرسول ﷺ إلى الإسلام .

ثم جاء الخبر من الله والفصل في القضاء بينه وبينهم وأمر بما أمر به من ملاعنتهم إن ردوا ذلك عليه ﴿ **فَمَنْ حَآجَّكَ فِيهِ مِن بَعْدِ مَا جَآءَكَ مِنَ الْعِلْمِ فَقُلْ تَعَالَوْا نَدْعُ أَبْنَاءَنَا وَأَبْنَاءَكُمْ وَنِسَآءَنَا وَنِسَآءَكُمْ**

[١] آل عمران ٦١

وَأَنفُسَنَا وأَنفُسَكُمْ ثُمَّ نَبْتَهِلْ فَنَجْعَل لَّعْنَةُ اللّهِ عَلَى الْكَاذِبِينَ﴾[1] . فقالوا: يا أبا القاسم دعنا ننظر في أمرنا ثم نأتيك بما نريد أن نفعل ثم انصرفوا وخلوا بالعاقب، وكان ذا رأيهم فقالوا: يا عبد المسيح ماذا ترى؟ فقال: والله يا معشر النصارى لقد عرفتم أن محمداً لنبي مرسل ولقد جاءكم بالفصل من خبر صاحبكم. ولقد علمتم أنه ما دعا على قوم نبياً قط فبقي كبيرهم ولا نبت صغيرهم، وإنها لاستئصال منكم إن فعلتم، فإن كنتم أبيتم إلا البقاء على دينكم فوادعوا الرجل وانصرفوا إلى بلادكم.

فأتو النبي ﷺف قالوا : يا أبا القاسم قد رأينا أن لا نلاعنك ونتركك على دينك ونرجع على ديننا ، ولكن ابعث معنا رجلاً من أصحابك ترضاه لنا يحكم بيننا في أشياء اختلفنا فيها في أموالنا فإنكم عندنا رضا ...

فأرسل معهم أبا عبيدة عامر بن الجراح.

---

[1] آل عمران ٦١

الإيضاح:

لكل بداية نهاية، فلا يمكن أن يكون الحوار بلا انتهاء، والنهاية يجب أن تكون حاسمة وممتعة كما أن البداية يجب أن تكون جذابة ومشوقة.

وتختلف النهاية المناسبة بحسب الأشخاص المتحاورين والظروف المحيطة بالحوار، وعلى كل حال فلابد من حرص المقنع الناجح أن تكون نهايته مؤثرة وحاسمة؛ وأن يستغل كل ما يمكنه من إمكانات وتوظيفها لتحقيق هدفه من الحوار.

ومن صور النهاية صورة " التحدي " والتي تعني أن يتحدى أحد المتحاورين الآخر؛ أن يفعل أمر معين أو أن يتصرف تصرفاً غريباً يكون فيه دليلاً قاطعاً على صحة ما يدعيه، ومن ذلك وفد نصارى نجران الذين قدموا على الرسول الكريم ﷺ في المدينة لمحاورته بشأن عيسى عليه السلام.

وفعلاً تم الحوار وتم النقاش وعرض كلا الفريقين ما لديه من أدلة تثبت صحة كلامه ، ولكن في النهاية لابد من حسم الموضوع والتحقق من ذلك وهنا جاء الوحي إلى الرسول الكريم ﷺ بتحدي هذا الوفد ودعوتهم لأمر يظهر فيه صدق أحد الفريقين وهلاك الفريق الآخر أي أن التحدي يكون بإزهاق الأرواح ويكون ذلك بـ " الابتهال " إلى الله بإهلاك الفريق الكاذب في دعوته ، وزاد التحدي قوة حين جمع مع الشخص المحاور أقرب الناس إليه وأحبهم إلى نفسه " النساء والأبناء " وهذا يعني القضاء التام على ذلك الفرع من الأسرة فلا يبقى لها وجود .

ولا يمكن أن يقدم على ذلك إلا من كان متأكدا بل وجازماً ومتيقناً من صدقه لأن عدم اليقين يعني قد تكون نهايته ونهاية نساؤه وأبنائه، لذا لم يوافق النصارى على ذلك العرض لعلمهم بصدق الرسول

الكريم ﷺ وأنهم على الباطل مما يعني استئصالهم والقضاء عليهم ولا يمكن أن تقوم لهم قائمة بعد ذلك .

لقد كانت قوة إيمان الرسول الكريم ﷺ بما يقوله أقوى دافع لتقديم ذلك العرض وفي المقابل كان ضعف إيمان النصارى بدعواهم العامل الأهم في رفضهم لذلك التحدي .

إن من أهم عوامل نجاح الرسول الكريم ﷺ في ذلك الحوار هو حسن استخدامه وتوظيفه لمهارة " التحدي " مما جعل ذلك الوفد يقبل الهزيمة ويعترف بها ضمنًا وذلك بطلب شخص من الصحابة ليكون حكماً بينهم وهو أبوعبيدة .

لقد علمنا القرآن الكريم تلك المهارة وأشار إليها وأمر الرسول الكريم ﷺ بتطبيقها .

ومع مرور الزمن تعلم المسلمون تلك المهارة واستخدموها في بعض حواراتهم في الوقت المناسب، فمما يذكره أن خالد بن الوليد (القائد المعروف) كان يفتح أحد الحصون فاستعصى عليه، وبعد طول حصار قال أهل الحصن: لقد سمعنا عنك يا خالد الكثير وعن قدراتك ولن نسلمك الحصن حتى نتأكد من ذلك؟

فأجابهم: وكيف؟

قالوا لقد وضعنا سماً في هذا الشراب ونطلب منك أن تشربه، لإن كنت كما يقولون فلن يضرك السم وإن لم تكن كذلك فستموت من السم.

ووقف خالد هنا، فالمسألة مسألة تحدي لا تقبل المساومة فهو بين خيارين أحلاهما مر فالشراب من السم يعني الموت فالضرر ليس بيد خالد حتى يمنعه من نفسه ولكنه بيد الله الذي جعل من سننه أن من شرب من السم فإنه يموت، وعدم الشرب منه يعني بقاء الحصار والقتال والله أعلم إلى متى؟ كما

أن قبول التحدي وشرب السم فيه دعوة لأهل الحصن إلى الله فلعل هذا الموقف يساهم بإذن الله في قبولهم الإسلام ودخولهم فيه حين يرون أن خالداً شرب منه بعد دعاء الله والتسمية ولم يضره.

وأخيراً قبل خالد التحدي فأخذ الكأس منهم ودعا الله ثم قال بسم الله، وشرب.

وكان الجميع (المسلمون والفريق الآخر) ينتظرون النتيجة (نتيجة التحدي)، والجميع يترقب بعين شاخصة فالمسلمون يخشون على خالد وأهل الحصن يخشون على أنفسهم.

وجاءت النتيجة فخالد لم يضره شيء وانتظر أهل الحصن برهة من الزمن؛ ولم يحصل شيء لخالد فانتهى الحوار وانتهى الحصار بانتصار المسلمين وقال بعض المؤرخين إن أهل الحصن لما رأو ذلك أمام أعينهم دخلوا في الإسلام.

قد لا يقتنع المقابل بما يطرح من أدلة وشواهد، ليس لضعف الدليل وإنما تكبراً وعناداً، فتحتاج إلى التحدي لحسم الموضوع ولإقناع المستمعين الآخرين.

تذكر أن " التحدي " مهارة تحتاج إلى قوة يقين، فهي ورقة رابحة متى ما أحسنت استخدامها والعكس صحيح فهي قد تكون الورقة الأخيرة في حوارك.

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ٢٩

وإليك بعض الخطوات المعينة – بعد الله – على اكتساب مهارة " التحدي ":

١. ناقش مع غيرك والقريب منك فوائد استخدام هذه المهارة، وبالذات في الموقف الذي تراه مناسباً .

٢. حدد هل لديك ما يمكنك التحدي به ؟؟

٣. تعرف على الخطوات التي تسبق هذه العملية بغرض التمهيد لها كما في القرآن الكريم حيث رد على شبهة النصارى قبل دعوتهم للمباهلة " **إِنَّ مَثَلَ عِيسَى عِنْدَ اللَّهِ كَمَثَلِ آدَمَ خَلَقَهُ مِنْ تُرَابٍ** .... **فَمَنْ حَاجَّكَ فِيهِ مِنْ بَعْدِ مَا جَاءَكَ مِنَ الْعِلْمِ فَقُلْ تَعَالَوْا نَدْعُ أَبْنَاءَنَا وَأَبْنَاءَكُمْ وَنِسَاءَنَا وَنِسَاءَكُمْ وَأَنْفُسَنَا وَأَنْفُسَكُمْ ثُمَّ نَبْتَهِلْ فَنَجْعَلْ لَعْنَةَ اللَّهِ عَلَى الْكَاذِبِينَ (٦١)** .

٤. ناقش مع نفسك ماذا لو لم استخدم هذه المهارة؟

٥. تعرف على مواطن الضعف ومحل العجز التام لدى مقابلك ليكون تحديك منه .

٤/ قبول الحق والاعتذار

- ✓ يستمع القوم (قريش) إلى حجج الداعية (محمد ﷺ) ، ولأنهم لا يريدون الحق وليس لديهم استعداد لقبوله كان ردهم الذي سجله القرآن :{ **وَإِذْ قَالُوا اللَّهُمَّ إِنْ كَانَ هَذَا هُوَ الْحَقَّ مِنْ عِنْدِكَ فَأَمْطِرْ عَلَيْنَا حِجَارَةً مِنَ السَّمَاءِ أَوِ ائْتِنَا بِعَذَابٍ أَلِيمٍ (٣٢) وَمَا كَانَ اللَّهُ لِيُعَذِّبَهُمْ وَأَنْتَ فِيهِمْ وَمَا كَانَ اللَّهُ مُعَذِّبَهُمْ وَهُمْ يَسْتَغْفِرُونَ (٣٣)** [١]
- ✓ أخوة يوسف – عليه السلام – يحاولون قتل أخيهم ويجتهدون في ذلك ، ويشاء الله بأن ينجو يوسف ويكون في منزلة عند الملك ، ويستلم أمور توزيع الأغذية في البلد ويأتيه أخوته . . وفي النهاية يُعرفهم بنفسه ويعترفون بعملهم قائلين ﴿ **قَالُوا تَاللَّهِ لَقَدْ آثَرَكَ اللَّهُ عَلَيْنَا وَإِنْ كُنَّا لَخَاطِئِينَ * قَالَ لَا تَثْرِيبَ عَلَيْكُمُ الْيَوْمَ يَغْفِرُ اللَّهُ لَكُمْ وَهُوَ أَرْحَمُ الرَّاحِمِينَ** ﴾[٢]
- ✓ يبدأ الرسول – ﷺ – دعوة قومه إلى الحق فيرفضون ويعاندون، بل ويسعون في محاربة الدعوة الجديدة ويحاولون بكل طريقة للصد عن هذه الدعوة بالحجج تارة وبالتعذيب أخرى وفي السعي لقتل صاحب الدعوة نفسه تارة ثالثة. . . ويصل الأمر إلى القتال وتحدث الحروب السجال بين الفريقين.

ويستمر الأمر على هذا الحال حوالي عشرين سنة، وفي النهاية يفتح الله على عبده ورسوله– ﷺ – مكة وهي بلد الصراع الأول وينتهي أمر الكفار بأن يكونوا بين يدي الرسول – ﷺ – ،

---

[١] الأنفال ٣٢ ، ٣٣

[٢] يوسف ٩١ ، ٩٢

فيقول لهم : " ما ترون أني فاعل بكم " قالوا " أخ كريم وابن أخٍ كريم !. قال – ﷺ – : " اذهبوا فانتم الطلقاء "[1] .

✓ عَنْ جُودَانَ –رضي الله عنه– قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ : " مَنِ اعْتَذَرَ إِلَى أَخِيهِ بِمَعْذِرَةٍ فَلَمْ يَقْبَلْهَا كَانَ عَلَيْهِ مِثْلُ خَطِيئَةِ صَاحِبِ مَكْسٍ "[2] وقد بين الرسوا الكريم ﷺ خطورة خطيئة صاحب المكس فعن عُقْبَةَ ابْنِ عَامِرٍ– رضي الله عنه– قَالَ : سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ–ﷺ– يَقُولُ : " لاَ يَدْخُلُ الْجَنَّةَ صَاحِبُ مَكْسٍ (يَعْنِي الْعَشَّارَ) " .[3]

الإيضاح:

قبول الحق وإتباعه والانقياد له سلوك راقٍ وخلق رفيع لا يستطيعه كل أحد، خاصة إذا كان هذا الحق من غيرك، ذلك أن النفس البشرية جبلت على حب الذات والانتصار للنفس، مهما كان الأمر، ومن هنا فإن النفس تسعى جاهدةً للغلبة والظهور على الآخرين وفي المقابل؛ فإنها تغضب لظهور الحق عند غيرها خاصة إذا كانت في مقام المناظرة والحوار .

---

١ الحديث ضعيف كما ذكر ذلك الألباني ، ولكن تسمية " الطلقاء " لمسلمي مكة بعد الفتح ثبتت في أحاديث صحيحة في البخاري وغيره

٢ ابن ماجه ٣٧٠٨ وضعفه الألباني في ضعيف ابن ماجه وضعيف الترغيب والترهيب

٣ رواه أحمد ١٦٦٥٦ حسنه ابن حجر كما في مقدمة تخريج مشكاة المصابيح ٣ / ٤٦٨

لقد كان الحوار من أجل بيان الحق لا من أجل الانتصار ، وما كان استعراض الأدلة والمحاورة عليها إلا من أجل الوصول إلى الحقيقة، وبيانها وقبولها من قبل الجميع ، فلا ينبغي للمحاور النكوص عن ذلك ورفضه لكونه خرج من عند خصمه ، بل على العكس تماماً فإنه يفرح بكون الحق ظهر وبان ويحمد الله على ذلك ، وما أجمل كلمة الإمام الشافعي رحمه الله : " ما جادلت أحداً إلا وددت أن يكون الحق على لسانه " ، وما قال تلك الكلمة إلا لعلو نفسه ورقيها واستعدادها لقبول الحق مهما كان مصدره ولعل سر ذلك – والله أعلم – كلمته الأخرى التي درب نفسها عليها ووطنها على ذلك وتلك الكلمة هي قوله :" رأيي صواب يحتمل الخطأ ورأي غيري خطأ يحتمل الصواب " فقد هذب نفسه ورباها على قبول الحق مع عدم استحقراها فهي تحمل الحق كما تظن ولديها الاستعداد للتغيير عند ورود الحق من غيرها .

وقبل الشافعي – رحمه الله – والقدوة في ذلك النبي الكريم ﷺ يرشدنا إلى ذلك المعنى بقوله :" الحكمة ضالة المؤمن حيثما وجدها فهو أحق بها "[1] فالحديث وإن كان فيه مقال وهناك من ضعفه ولكن له شواهد ، كما أن معناه صحيح فالمؤمن يحرص على الحق ويبحث عنه في كل زمان ومكان فإن ظهرت ووجدت فإنه أولى الناس وأحقهم بها لما لديه من إيمان ورغبة لمعرفة الحق وأتباعه ، ومثل هذه النفس لا تكون إلا للمؤمن الحق أما غيره فقد يبحث عن الحق لأغراض كثيرة وليس من دافع الإيمان لذا سيكون دافعه أقل ، كما أنه إذا ظهر له الحق فقد لا يستجيب له وينقاد له لموانع كثيرة (سنشير إلى بعضها) ، وهكذا تجتمع في غير المؤمن أنه أضعف من المؤمن في الحث عن الحق وأقل استعداداً لقبوله ولعل هذا – والله أعلم – من أسرار " فهو أحق به " .

[1] سنن الترمذي ٢٦٨٧ وذكره الألباني في ضعيف الجامع الصغير برقم ٤٣٠٢

جاء الصادق الأمين ﷺ إلى قريش ودعاهم إلى الإسلام ورغبهم وبين لهم الحق وبأنه من عند الله وليس من نفسه ، وبعد طول حوار ونقاش يأتي ردهم " **وَإِذْ قَالُوا اللَّهُمَّ إِنْ كَانَ هَذَا هُوَ الْحَقَّ مِنْ عِنْدِكَ فَأَمْطِرْ عَلَيْنَا حِجَارَةً مِنَ السَّمَاءِ أَوِ ائْتِنَا بِعَذَابٍ أَلِيمٍ** " وهذا قمة التكبر والعناد وكان حرياً بهم كما قال ابن كثير " هذا من كثرة جهلهم وعُتُوّهم وعنادهم وشدة تكذيبهم، وهذا مما عِيبُوا به، وكان الأولى لهم أن يقولوا: "اللهم، إن كان هذا هو الحق من عندك، فأهدنا له، ووفقنا لإتباعه". أ هـ[1]

ويذكر القرطبي – رحمه الله – موقفاً طريفاً لابن عباس ﷺ :" حكي أن ابن عباس لقيه رجل من اليهود؛ فقال اليهودي: ممن أنت؟ قال: من قريش. فقال: أنت من القوم الذين قالوا: ﴿اللَّهُمَّ إِنْ كَانَ هَذَا هُوَ الْحَقَّ مِنْ عِنْدِكَ﴾ الآية. فهلا عليهم أن يقولوا: إن كان هذا هو الحق من عندك فاهدنا له! إن هؤلاء قوم يجهلون. قال ابن عباس: وأنت يا إسرائيلي، من القوم الذين لم تجف أرجلهم من بلل البحر الذي أغرق فيه فرعون وقومه، وأنجى موسى وقومه؛ حتى قالوا: ﴿اجْعَلْ لَنَا إِلَهاً كَمَا لَهُمْ آلِهَةٌ﴾ [الأعراف: ١٣٨] فقال لهم موسى: ﴿إِنَّكُمْ قَوْمٌ تَجْهَلُونَ﴾ [الأعراف: ١٣٨] فأطرق اليهودي مفحما ." أ.هـ[2]

نعم كان حريا بهم أن ينشدوا الحق وينقادوا لكنه العناد والمكابرة (نعوذ بالله) .

وأمر آخر ومنزلة مهمة في التربية الذاتية ألا وهي الاعتذار وقبول عذر المقابل، فليس الحق معك دائماً، فحين يكون الحق مع المقابل ويظهر ذلك بالأدلة والبراهين والحجج القاطعة فمن المروءة أن

---

[1] ابن كثير ٢ جـ ص ٢٨١

[2] القرطبي جـ ٧ ص ٣٩٧

تعترف وتقبل الحق من عنده ثم قد تعتذر له لما بدر منك وتشكره على حسن تعامله، وأما إذا كان الأمر الآخر وهو أن يظهر أن الحق معك فيقبله صاحبك ويعتذر منك لما حصل منه فعليك قبول اعتذاره وعدم إهانته أو تذكيره بما وقع منه.

يوسف عليه السلام وقع من إخوته الشيء الكثير عليه وبلا ذنب عمله ، فقد بقي في الجب لفترة ثم بيع في السوق ثم اتهم بعرضه ثم سجن كل هذا وهو بعيد عن والده وأهله ، ثم يشاء الله أن يحقق له العزة والرفعة ويظهر لأخوته وبيده السلطة والقدرة على الإنتقام ولكن النفوس الكبيرة لا تنتقم بل تبتسم فقبل اعتذار إخوته وقال كلمته المعروفة والتي أصبحت منهجاً للعظماء " **لَا تَثْرِيبَ عَلَيْكُمُ الْيَوْمَ يَغْفِرُ اللَّهُ لَكُمْ** . . " والتثريب كما قال ابن كثير: " لا تأنيب عليكم ولا عَتْب عليكم اليوم، ولا أعيد ذنبكم في حقي بعد اليوم." أ هـ[1]

وتتكرر صورة مشابهة ولكن مع رسولنا ﷺ حيث قاوموا دعوته وحاولوا قتله وآذوه بشتى الأصناف وحاربوها وقتلوا من أصحابه وأحبابه ثم بعد أن يمكنه الله منهم يقول لهم كما قال يوسف – عليه السلام – لإخوته: " لا تثريب عليكم اليوم يغفر الله لكم " ثم يزيد فيقول " اذهبوا فأنتم الطلقاء " فلا عقوبة ولا أذية ولا كلام عليكم .

وتأتي الإرشادات النبوية لتضيف أمراً آخر مع الاعتذار ؛ ألا وهو قبول عذر المعتذر، وما أعظمه من تشريع بين المسلمين فالشريعة السمحة تقر بضعف الإنسان وبإمكانية خطأه ولكنه تفتح له باب التوبة والرجوع وتطلب من أخوانه مساعدته على ذلك وفتح باب الرجوع للحق بمراعيه ، فلا نعين

---

١ ابن كثير حـ ٢ ص ٤٥٤

الشيطان على أخينا بل نعين أخانا على الشيطان ،ونفتح له قلوبنا وصدورنا ونستقبله بكل سرور ، وفي المقابل فهناك تهديد ووعيد لكل من لم يقبل عذر أخاه بلا مبرر ،وتصفه بأنه ارتكب خطيئة كخطيئة صاحب المكس (وهي الجبايات التي تؤخذ بغير حق) وأما عقوبة صاحب المكس فهي عدم دخول الجنة ، الجنة التي نسعى جميعاً للفوز بها فالرسالة النبوية تقول : اقبل عذر أخيك وتجاوز عنه من أجلك أنت ومن أجل فوزك – بإذن الله – بالجنة .

فالمقنع الناجح هو الذي يضع تلك التعاليم والمبادئ أمام عينه، فيسعى في تطبيقها بقدر المستطاع، فلا يكون همه الانتصار بالرأي وكسب المعركة الكلامية، لكنه الذي يسعى لبيان الحق وتوضيحه، مع حرصه على كسب القلوب ومعاونتها في معرفة الحق وإتباعه ويغلق الأبواب أمام الشيطان، فلا يسمح له بالدخول بينه وبين المقابل، فهو توازن بديع وخلق رفيع.

ولمعرفة نفسك في مهارة " القبول والاعتذار " إليك الاختبار التالي:

المؤشر: راجع ملحق الاختبارات رقم ٣٠

ومن أجل تطوير نفسك في مهارة " القبول والاعتذار " عليك بالوسائل التالية:

١. القراءة الكثيرة والمتدبرة في سير الصالحين والنبلاء من العالمين وكيفية قبولهم للحق واعتذارهم من غيرهم مع أنهم أقل منهم، وأنت لست بأفضل من أولئك .

٢. كثرة دعاء الله بتطهير النفس من الشح ومن قول " اللهم أرنا الحق حقاً وارزقنا إتباعه، وأرنا الباطل باطلاً وارزقنا اجتنابه ".

٣. قارن بين القبول والاعتذار من عدمه، وهي كثيرة منها:

ت	القبول	عدم القبول	ملاحظات
١	إتباع الحق	التمادي في الرأي	خطيرة
٢	الرفعة عند الله	تمكن الشيطان أكثر	
٣	زيادة الاحترام والتقدير لدى الآخرين	الاشتهار بالتعصب	
٤	استعداد الناس للحوار معك وقبول رأيك (إقناعهم)	تجنب الناس الحوار معك وضعف قبول رأيك	
٥	تربية النفس وتهذيبها	تمكن النفس وإتباع هواها	

٤ . ناقش مع نفسك: لماذا لا تقبل الحق وتعتذر؟ ثم ابدأ بمعالجة كل سبب.

٥ . تذكر الأجر العظيم لمن يقبل الحق والذي يعتذر والذي يقبل العذر، وفي المقابل الوزر الكبير لمن يتمادى في الباطل ولا يعتذر أو لا يقبل عذر صاحبه.

٦ . دراسة و استرجاع سير أقوام تمادوا في الباطل (لم يقبلوا الحق) على مدار التاريخ البشري وعواقب ذلك.

٧ . صارح نفسك وأصرخ في وجهها: يا نفس إن كنت كبيرة فالحق أكبر

خاتمة الفصل

وبعد هذا العرض لمهارات حوارية وقبل أن ننتقل إلى الفصل التالي، أضع بين يديك اختبار المحاور الجيد والذي يغطي الكثير من النقاط التي ذكرناها ولكن بصورة مجملة، فهذا (الاختبار) يكشف لك إمكاناتك الحوارية بصورة عامة

راجع ملحق الاختبارات رقم ٣١

الباب الرابع:

عوائق الإقناع

العوائق هي العقبات التي يمكن أن تمنع المقابل من القبول.

عن حصين بن عبد الرحمن قال: ((كنتُ عند سعيد بن جبير فقال : أيكم رأى الكوكب الذي انقضّ البارحة ؟ فقلت: أنا ثم قلت: أما إن لم أكن في صلاة ، ولكن لُدغت ، قال : فما صنعت ؟ قلت: ارتقيتُ . قال : فما حملك على ذلك ؟ قلت: حديث حدثناه الشّعبي ، قال : وما حدّثكم ؟ قلت : حدثنا عن بريدة بن الحصيب أنه قال : "لا رُقيةَ إلا من عين أو حُمَة" .قال : قد أحسنَ مَن انتهى إلى ما سمع ولكن حدثنا ابن عباس عن النبي ﷺأنه قال: "عُرِضَتْ عليّ الأمم ، فرأيت النبي ومعه الرهط ، والنبي ومعه الرجل والرجلان ، والنبي وليس معه أحد . إذ رُفِعَ إليَ سوادٌ عظيم ، فظننتُ أنهم أمّتي فقيل لي : هذا موسى وقومه ، فنظرتُ فإذا سوادٌ عظيم ، فقيل لي : هذه أمّتك ومعهم سبعون ألفاً يدخلون الجنة بغير حساب ولا عذاب . ثم نهض فدخل منزله. فخاض الناس في أولئك ، فقال بعضهم : فلعلهم الذين صحبوا رسول الله ﷺ. وقال بعضهم: فلعلهم الذين ولِدوا في الإسلام ، فلم يشركوا بالله شيئًا ، وذكروا أشياء ، فخرج عليهم رسول الله ﷺفأخبروه ، فقال : هم الذين لا يسترقون ، ولا يكتوون ، ولا يتطيرون ، وعلى ربهم يتوكلون. فقام عكاشة بن محصن .فقال : ادع الله أن يجعلني منهم . قال : أنتَ منهم ، ثم قام رجل آخر فقال : ادعُ الله أن يجعلني منهم .فقال : سبقكَ بها عكّاشة.[1]

الله أكبر النبي المؤيد بالوحي الرباني ومع ذلك " ليس معه أحد "، بل إن الله ذكر في كتابه عن أحد أولي العزم من الرسل والذي لبث في قومه " ألف سنة إلا خمسين عاما " والذي دعا قومه ليلاً ونهارا وسراً وجهارا وترغيباً وترهيبا ومع كل ذلك يقول الله عنه " **حَتَّى إِذَا جَاءَ أَمْرُنَا وَفَارَ التَّنُّورُ قُلْنَا**

[1] مسلم ٥٢٧

احْمِلْ فِيهَا مِنْ كُلٍّ زَوْجَيْنِ اثْنَيْنِ وَأَهْلَكَ إِلَّا مَنْ سَبَقَ عَلَيْهِ الْقَوْلُ وَمَنْ آَمَنَ وَمَا آَمَنَ مَعَهُ إِلَّا قَلِيلٌ"[1] يقول ابن كثير في تفسيره لهذه الآية " يسير مع طول المدة والمقام بين أظهرهم ألف سنة إلا خمسين عاما، فعن ابن عباس: كانوا ثمانين نفسا منهم نساؤهم. وعن كعب الأحبار: كانوا اثنين وسبعين نفسا. وقيل: كانوا عشرة. وقيل: إنما كانوا نوح وبنوه الثلاثة سام، وحام، ويافث، وكنائِنه الأربع نساء هؤلاء الثلاثة وامرأة يام " أ.هـ .[2]

وتلك النتيجة لا تعني أبداً القدح في أدائهم للرسالة – حاشا وكلا – ولكن تعني أن الهداية والتوفيق بيد الله وحده وليست بيد الأنبياء والرسل، فمع كل مابذلوه واجتهدوا وأخلصوا فيه إلا أن النتائج بقيت بيد الواحد القهار.

ومن هنا فإنا نقول يجب على المقنع الجيد أن يجتهد ويفكر ويبذل، ومع هذا فهو يتذكر أن التوفيق و الهداية بيد الله وحده فلا يظلم نفسه ولا يجلد ذاته، بل يراجع نفسه وينظر إلى مواطن الضعف لديه فيحسنها لعلها تكون سبباً – بعد توفيق الله – في إقناع المقابل بالفكرة.

وهذا لا يعني بالضرورة الاستسلام والركون إلى ما حصل وعدم السعي نحو التغيير لكنه يعني المراجعة والمدارسة من أجل " اتقان العمل ".

تلك مقدمة ضرورية قبل الدخول في " عوائق الإقناع " حتى لا يلتبس الموضوع ولا تتناثر أوراقه، فحين نتحدث عن " عوائق الإقناع " فهذا يعني أن نجتهد في معرفة نقاط الضعف في كلامنا وحوارنا ونقاشنا من أجل الإجادة في النصح والدقة في النقل وليكون البلاغ مبيناً بقدر المستطاع.

---

[1] هود ٤٠

[2] ابن كثير حـ ٢ ص ٤١٢

ولما كان الاتصال له ثلاثة أركان (مرسل + رسالة + مستقبل) فإن العوائق يمكن تقسيمها إلى ثلاثة أقسام:

١. عوائي تتعلق بالمرسل.

٢. عوائق تتعلق بالرسالة وطريقة إيصالها .

٣. عوائق تتعلق بالمستقبل.

وقد كان أغلب الكلام في المهارات السابقة حول الأول والثاني بما يغني عن إعادة الكلام هنا ويكفي أن نقول في هذين العائقين:

عدم أو الضعف في استخدام وتوظيف المهارات السابقة سواء مهارات ذاتية أو حوارية أو ختامية أو غيرها .

وأما العائق الثالث فهو الذي يحتاج إلى مزيد بيان وتوضيح فإلى ذلك

المستقبل (المقابل):

وهو الذي تصل إليه الرسالة والمقصود بها وهو الهدف الذي نسعى من أجل إقناعه.

من الأهمية بمكان التذكير بان المستقبل ليس وعاءاً فارغاً وذهناً خالياً ولكنه يحمل بين جنباته الكثير من القيم والمبادئ التي تشربها واعتنقها وعاش عليها ومن أجلها ، فلا ينبغي أبدا أن نتوقع أن طريق الإقناع ممهد ومفروش بالورود بل إنه في كثير من الأحيان يحتاج إلى مجهود مستمر ومتواصل .

بالاستقراء لموانع إقناع المقابل يمكن تلخيصها بالتالي:

١ / الموروثات السابقة:

تلك هي أهم وأكبر العوائق في تاريخ البشرية، ذلك إن الإنسان يخرج من بطن أمه يعيش وسط مجموعة من الناس لها حياة معينة ونمط معين وطريقة أكل وشرب وبالإضافة إلى ذلك لديها مجموعة من المبادئ والمثل التي تتبناها وتسعى في تربية أبنائها عليها وتحرص جداً على توارثها من جيل إلى آخر وبمعنى آخر لها عقيدة راسخة توارثها على مر التاريخ مهما كانت هذه العقيدة.

لقد كانت تلك العقائد الفاسدة غير المبنية على أسس علمية أو كتب سماوية صحيحة هي أكثر ما واجه الأنبياء في دعواتهم وأكثر ما يجعل الأقوام ترفض دعوتهم ولنرى ما سجله القرآن الكريم حول ذلك:

"وَلَقَدْ آَتَيْنَا إِبْرَاهِيمَ رُشْدَهُ مِنْ قَبْلُ وَكُنَّا بِهِ عَالِمِينَ (٥١) إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ وَقَوْمِهِ مَا هَذِهِ التَّمَاثِيلُ الَّتِي أَنْتُمْ لَهَا عَاكِفُونَ (٥٢) قَالُوا وَجَدْنَا آَبَاءَنَا لَهَا عَابِدِينَ (٥٣) ".[١]

تلك هي الحجة " وجدنا أباءنا لها عابدين " ، وفي آيات أخرى :

وَاتْلُ عَلَيْهِمْ نَبَأَ إِبْرَاهِيمَ (٦٩) إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ وَقَوْمِهِ مَا تَعْبُدُونَ (٧٠) قَالُوا نَعْبُدُ أَصْنَامًا فَنَظَلُّ لَهَا عَاكِفِينَ (٧١) قَالَ هَلْ يَسْمَعُونَكُمْ إِذْ تَدْعُونَ (٧٢) أَوْ يَنْفَعُونَكُمْ أَوْ يَضُرُّونَ (٧٣) قَالُوا بَلْ وَجَدْنَا آَبَاءَنَا كَذَلِكَ يَفْعَلُونَ (٧٤)[٢]

وتستمر تلك الحجة الباطلة حتى آخر الأنبياء والرسل –عليهم السلام – فيقول الله عن كفار مكة :

---

[١] الأنبياء ٥٣

[٢] الشعراء ٧٤

وَإِذَا قِيلَ لَهُمْ تَعَالَوْا إِلَى مَا أَنْزَلَ اللَّهُ وَإِلَى الرَّسُولِ قَالُوا حَسْبُنَا مَا وَجَدْنَا عَلَيْهِ آبَاءَنَا أَوَلَوْ كَانَ آبَاؤُهُمْ لَا يَعْلَمُونَ شَيْئًا وَلَا يَهْتَدُونَ (١٠٤)[١]

وفي آيات أخرى :

" وَقَالُوا لَوْ شَاءَ الرَّحْمَنُ مَا عَبَدْنَاهُمْ مَا لَهُمْ بِذَلِكَ مِنْ عِلْمٍ إِنْ هُمْ إِلَّا يَخْرُصُونَ (٢٠) أَمْ آتَيْنَاهُمْ كِتَابًا مِنْ قَبْلِهِ فَهُمْ بِهِ مُسْتَمْسِكُونَ (٢١) بَلْ قَالُوا إِنَّا وَجَدْنَا آبَاءَنَا عَلَى أُمَّةٍ وَإِنَّا عَلَى آثَارِهِمْ مُهْتَدُونَ

ثم ينتقل السياق القرآني ليعلن أن هذه الشبهة هي التي يرددها أهل القرى (الأقوام) السابقة لكل منذر يأتيهم :

وَكَذَلِكَ مَا أَرْسَلْنَا مِنْ قَبْلِكَ فِي قَرْيَةٍ مِنْ نَذِيرٍ إِلَّا قَالَ مُتْرَفُوهَا إِنَّا وَجَدْنَا آبَاءَنَا عَلَى أُمَّةٍ وَإِنَّا عَلَى آثَارِهِمْ مُقْتَدُونَ (٢٣)[٣] الأمة : الطريقة والمنهج .

ومن هنا فعلى المقنع الناجح، أن يتعرف على المسلمات لدى المقابل والحجج التي يستدل بها ومدى تمسكه بها، وليعلم أن رفض المقابل لأطروحاته قد يكون بسب الترسبات السابقة والتي عششت في ذهن المقابل، فعليه أن يترفق ويسعى في خطة لتغيير تلك القناعات وزرع الصحيحة المبنية على الأدلة الصحيحة والصريحة.

---

[١] المائدة

[٢] الزخرف ٢٢

[٣] الزخرف ٢٣

أن المسلمات ليس بالضرورة أن تكون عقائد فقط لكنها قد تكون أعراف وطرق حياة ونظرة إلى الدنيا وتحليل سلوكيات، فعلى المقنع أن يصنف تلك المسلمات ثم يرتبها حسب أولوياته ويستعين بالله ويبدأ بنقضها بالتدرج وسعة صدر.

إن قضية المسلمات والثوابت قد تختلف من شخص إلى آخر، فما هو ثابت ومسلم به عندك ليس بالضرورة أن يكون كذلك لدى المقابل والعكس صحيح، ومن هنا فلابد للمقنع الناجح أن يتعرف على المسلمات المشتركة وينطلق منها، ولا يبني أو يعتمد على ما هو معروف لديه.

٢ / رفض الشخصية:

إن الأفكار ليس أجساماً تسير وتتحرك ولكنها تتمثل في أفراد يحملونها وينقلونها إلى غيرهم ويجتهدون في ذلك ، ومن أفضل الأسباب المعينة – بعد الله – في زراعة القناعة بفكرة معينة لدى الآخرين هي أن يكون المتحدث لهم والداعي محبوباً لديهم أو على أقل تقدير مقبولاً عندهم ، وفي المقابل من أكبر الأخطاء التي يمكن أن يقع فيها الساعي في نشر رسالته هو أن يسند نشر الفكرة إلى شخص غير محبوب أو مرفوض من قبل الفئة المستهدفة مما يجعلهم يرفضون الفكرة لكونها خرجت من شخص لا يحبونه أو يرفضونه .

على أن الناس قد ترفض فلان بلا سبب، وربما حسداً على مال أو جاه أو منصب أو قوة حجة أو . . . فلا ينبغي التعويل على تلك الأسباب، لكونها أسباباً ليست صحيحة وغير مبنية على حقائق

.

فها هو محمد -ﷺ- الصادق الأمين يدعو قريشاً إلى الإسلام بالحجة والإقناع والأدلة بل والمعجزات ومنها القرآن الكريم لكنهم يأبون ويرفضون، ومن أسباب تعليلهم لرفض محمد ﷺ التنافس بين فريقين في مكة، ولنستمع لذلك الموقف:

فهذا أبا جهل يخرج ليلة مستخفيا من قريش ليستمع إلى النبي (ﷺ) في داره وهو يقرأ القرآن، فجلس يستمع من الليل حتى أدركه الصبح، وتسلل عائدا إلى داره، فجمعته الطريق برجلين من قريش (أبو سفيان، والأخنس بن شريق) فعلا مثلما فعل من الاستماع للقرآن سرًا، فتعاهد الثلاثة على ألا يعودوا إلى الاستماع إلى القرآن، لكنهم رجعوا في الليلة الثانية، وجمعتهم الطريق، فتعاهدوا ثانية، وفعلوا مثل ذلك في الثالثة، وتلاوموا من جديد، وعزموا على عدم العودة، وراح الأخنس يسأل أبا جهل عن رأيه فيما سمع، فقال أبو جهل: تنازعنا نحن وبنو عبد مناف الشرف، أطعَموا فأطعمنا، وحمَلوا فحملنا، وأعطوا فأعطينا، حتى إذا تجاثينا على الركب، وكنا كفرسي رِهان، قالوا: منا نبي يأتيه الوحي من السماء، فمتى ندرك هذه؟ والله لا نؤمن به أبدا ولا نصدقه!

وفي رواية " إني لأعلم أن ما يقول حق ، ولكن بني قصي قالوا : فينا الندوة فقلنا : نعم . قالوا : وفينا الحجابة فقلنا : نعم . قالوا : فينا السقاية . فقلنا : نعم . وذكر نحوه "[1]

لقد علم أبا جهل انه حق و لكن ثمة مانع وحاجز من قبوله ، ذلك هو أن هذا النبي ﷺ من بني عبد مناف والذين يتنافسون معهم وتنازعوا الشرف ، أي أنه – والله أعلم – لو كان من غير بني عبد

---

[1] سيرة ابن هشام ج٢ ص٢٢

مناف لكان لأبي جهل شأن آخر وبمعنى آخر كان الرفض وعدم قبول الحق هو رفض تلك الشخصية .

ومن هنا فالمقنع الناجح ينظر ويتأمل في المقابل وبعد معرفته يحسن اختيار الشخصية التي يمكن قبولها أو على أقل تقدير لا يرفضها وبالتالي يرفض الحق الذي معها .

٣ / الحسد :

"وَدَّ كَثِيرٌ مِنْ أَهْلِ الْكِتَابِ لَوْ يَرُدُّونَكُمْ مِنْ بَعْدِ إِيمَانِكُمْ كُفَّارًا حَسَدًا مِنْ عِنْدِ أَنْفُسِهِمْ مِنْ بَعْدِ مَا تَبَيَّنَ لَهُمُ الْحَقُّ فَاعْفُوا وَاصْفَحُوا حَتَّى يَأْتِيَ اللَّهُ بِأَمْرِهِ إِنَّ اللَّهَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ (١٠٩)"[١] "الحسد نوعان: مذموم ومحمود، فالمذموم أن تتمنى زوال نعمة الله عن أخيك المسلم، وسواء تمنيت مع ذلك أن تعود إليك أو لا، وهذا النوع الذي ذمه الله تعالى في كتابه بقوله: ﴿أَمْ يَحْسُدُونَ النَّاسَ عَلَى مَا آتَاهُمُ اللَّهُ مِنْ فَضْلِهِ﴾ [النساء: ٥٤] وإنما كان مذموما ،لأن فيه تسفيه الحق سبحانه، وأنه أنعم على من لا يستحق. وأما المحمود فهو ما جاء في صحيح الحديث من قوله عليه السلام: "لا حسد إلا في اثنتين رجل آتاه الله القرآن فهو يقوم به آناء الليل وآناء النهار، ورجل آتاه الله مالا، فهو ينفقه آناء الليل وآناء النهار" . وهذا الحسد معناه الغبطة. وكذلك ترجم عليه البخاري "باب الاغتباط في العلم والحكمة"[٢] .

---

[١] البقرة ١٠٩

[٢] القرطبي ج ٢ ص ٧١ والحديث رواه البخاري برقم ٧٥٢٩

ويقول ابن كثير: يحذر تعالى عباده المؤمنين عن سلوك طَرَائق الكفار من أهل الكتاب، ويعلمهم بعداوتهم لهم في الباطن والظاهر وما هم مشتملون عليه من الحسد للمؤمنين، مع علمهم بفضلهم وفضل نبيهم.أ هـ[1]

لقد كان علماء يهود يعرفون صفات النبي الكريم ﷺ كما يعرفون أبناءهم " **الَّذِينَ آتَيْنَاهُمُ الْكِتَابَ يَعْرِفُونَهُ كَمَا يَعْرِفُونَ أَبْنَاءَهُمْ وَإِنَّ فَرِيقًا مِنْهُمْ لَيَكْتُمُونَ الْحَقَّ وَهُمْ يَعْلَمُونَ (١٤٦)".**[2] كما كانوا يستفتحون على أهل يثرب (المدينة سابقاً) **وَلَمَّا جَاءَهُمْ كِتَابٌ مِنْ عِنْدِ اللَّهِ مُصَدِّقٌ لِمَا مَعَهُمْ وَكَانُوا مِنْ قَبْلُ يَسْتَفْتِحُونَ عَلَى الَّذِينَ كَفَرُوا** ....(٨٩)"[3] عن ابن عباس رضي الله عنهما ، قال: إن يهوداً كانوا يستفتحون على الأوس والخزرج برسول الله ﷺ قبل مبعثه .لذا جاء اليهود إلى جزيرة العرب وإلى يثرب بالذات لعلمهم السابق بطبيعة النبي المرسل وصفة المكان الذي يخرج فيه ومن أدلة ذلك تلك القصة التي ذكرها ابن إسحاق حيث قال : حدثني عاصم بن عمر بن قتادة عن شيخ من بني قريظة، قال : هل تدري عما كان إسلام أسد وثعلبة ابني شعبة وأسد بن عبيد ، لم يكونوا من بني قريظة ولا النضير كانوا فوق ذلك ؟ فقلت: لا ، قال فانه قدم علينا رجل من الشام من اليهود يقال له ابن الهيبان فأقام عندنا، والله ما رأينا رجلا يصلي خيرا منه، فقدم علينا قبل مبعث رسول الله ﷺ بسنتين، فكنا اذا قحطنا وقل علينا المطر نقول يا ابن الهيبان اخرج فاستسق لنا ، فيقول : لا والله حتى تقدموا أمام مخرجكم صدقة، فنقول : كم؟ فيقول صاعاً من تمر، أو مدين من شعير، فنخرجه،

---

[1] ابن كثير جـ ١ ص ١٤٢

[2] البقرة ١٤٦

[3] البقرة ٨٩

ثم يخرج إلى ظاهر حرتنا ونحن معه نستسقي، فوالله ما يقوم من مجلسه حتى تمطر ويمر بالشعاب، قد فعل ذلك مرة ولا مرتين ولا ثلاثة، فحضرته الوفاة واجتمعنا إليه، فقال: يا معشر يهود ! أترون ما أخرجني من ارض الخمر والخمير إلى ارض البؤس والجوع؟ قالوا انت اعلم، قال: فاني إنما خرجت أتوقع نبياً قد أظل زمانه، هذه البلاد مهاجرة ، فاتبعوه ولا يسبقن إليه غيركم إذا خرج، يا معشر اليهود فانه يبعث بسفك الدماء وسبي الذراري والنساء ممن يخالفه فلا منعكم ذلك منه ، ثم مات [1] .

وأمام تلك الدلائل والمبشرات والعلامات الظاهرة ،كان من المفترض أنهم يكونون أول من يؤمن برسولنا ﷺ وأول المجاهدين معه ، لكنهم وبعد هجرته إلى المدينة المنورة ،كانوا أشد الناس عداوةً له، ولأتباعه **لَتَجِدَنَّ أَشَدَّ النَّاسِ عَدَاوَةً لِلَّذِينَ آمَنُوا الْيَهُودَ وَالَّذِينَ أَشْرَكُوا وَلَتَجِدَنَّ أَقْرَبَهُمْ مَوَدَّةً لِلَّذِينَ آمَنُوا الَّذِينَ قَالُوا إِنَّا نَصَارَى ذَلِكَ بِأَنَّ مِنْهُمْ قِسِّيسِينَ وَرُهْبَانًا وَأَنَّهُمْ لَا يَسْتَكْبِرُونَ (٨٢)** [2] ، وأكثر من سعى في صد دعوته ومقاتلته مع يقينهم بنبوته ﷺ واقرأ ذلك الموقف لتدرك الحقيقة التي ذكرناها :

ذكر ابن كثير عن عبد الله بن أبي بكر ، قال : حدثت عن صفية بن حيي أنها قالت : كنت أحبَّ ولد أبي إليه والى عمي أبي ياسر، فما قدم رسول الله ﷺالمدينة غدوا عليه ثم جاءا من العشى ، فسمعت عمي يقول لابي اهو هو قال : نعم والله ، قال أتعرفه وتثبته ، قال نعم، قال : فما في نفسك منه ، قال عدواته والله ما بقيت. [3]

---

[1] السنن الكبرى للبيهقي ٩/ ١١٤

[2] المائدة

[3] البداية والنهاية ج ٣ ص ٤٤

نعوذ بالله من الحسد ، فهو يقر بأنه هو وأنه النبي المذكور عندهم، ولكنه الحسد الذي جعله يقول " عداوته والله ما بقيت "

ولسنا بصدد تفصيل الكلام عن اليهود ولكنا أردنا أن نعطي مثالاً واقعياً مستمراً لقضية واضحة وضوح الشمس بكلام الخصم نفسه وبشهادته على ذلك، ومع ذلك يرفض القبول والانصياع لا لشيء إلا للحسد ،كما ذكرنا في الآية السابقة " . .حَسَدًا مِنْ عِنْدِ أَنْفُسِهِمْ مِنْ بَعْدِ مَا **تَبَيَّنَ لَهُمُ الْحَقُّ . . .** (١٠٩)".[١]

٤ / الكبر:

"وَلَقَدْ خَلَقْنَاكُمْ ثُمَّ صَوَّرْنَاكُمْ ثُمَّ قُلْنَا لِلْمَلَائِكَةِ اسْجُدُوا لِآدَمَ فَسَجَدُوا إِلَّا إِبْلِيسَ لَمْ يَكُنْ مِنَ السَّاجِدِينَ (١١) قَالَ مَا مَنَعَكَ أَلَّا تَسْجُدَ إِذْ أَمَرْتُكَ قَالَ أَنَا خَيْرٌ مِنْهُ خَلَقْتَنِي مِنْ نَارٍ وَخَلَقْتَهُ مِنْ طِينٍ (١٢) قَالَ فَاهْبِطْ مِنْهَا فَمَا يَكُونُ لَكَ أَنْ تَتَكَبَّرَ فِيهَا فَاخْرُجْ إِنَّكَ مِنَ الصَّاغِرِينَ (١٣)[٢] .

قصة أبينا آدم عليه السلام مع إبليس معروفة مشهورة، فقد كرّم الله آدم عليه السلام وأمر الملائكة بالسجود له ، وكان إبليس من ضمن الملائكة وإن لم يكن من الملائكة أصلاً فهو من الجن (على القول الصحيح من أقوال أهل العلم)" **وَإِذْ قُلْنَا لِلْمَلَائِكَةِ اسْجُدُوا لِآدَمَ فَسَجَدُوا إِلَّا إِبْلِيسَ كَانَ مِنَ الْجِنِّ فَفَسَقَ عَنْ أَمْرِ رَبِّهِ أَفَتَتَّخِذُونَهُ وَذُرِّيَّتَهُ أَوْلِيَاءَ مِنْ دُونِي وَهُمْ لَكُمْ عَدُوٌّ بِئْسَ لِلظَّالِمِينَ بَدَلًا (٥٠)**"[٣]، ذكر ابن كثير : " قال الحسن البصري: ما كان إبليس من الملائكة طرفة عين قط، وإنه لأصل الجن، كما أن آدم،

---

[١] البقرة ١٠٩

[٢] الأعراف ١٣

[٣] الكهف ٥٠

عليه السلام، أصل البشر. رواه ابن جرير بإسناد صحيح [عنه]" أ هـ [1]، ومهما يكن الأمر فإبليس كان من المأمورين بالسجود لآدم ﷺ، ومن الطبعي أن يستجيب الجميع لأمر الخالق سبحانه ، خاصة وأنهم يعلمون ويطلعون على شيء من أسرار الله وقدرته ، وهذا ما حصل فعلاً من الجميع عدا إبليس !! فلماذا ؟

لقد كان التبرير الشيطاني أسوأ من الفعل ذاته وكما يقولون " عذر أقبح من ذنب " لقد كان تبريره : " **قَالَ أَنَا خَيْرٌ مِنْهُ** " وزاد الطين بلة حين ذكر دليله على أنه خير من آدم ﷺ: " **خَلَقْتَنِي مِنْ نَارٍ وَخَلَقْتَهُ مِنْ طِينٍ**" وكأنه يقول بما أن النار أفضل من الطين فمن مستلزمات ذلك أن يكون المخلوق من النار أفضل من المخلوق من الطين .

والغريب أن كلا النتيجتين اللتين ذكرهما إبليس ليست صحيحة ولا منطقية، فمن الذي قال إن النار خير من الطين؟ ولا أدري بأي منطق يكون ذلك.

ثم من قال إنه إذا كان أصل المادة أفضل من الأخرى ، فكل ما يصنع منها يكون أفضل من المصنوع الآخر ، وهذا ربما يكون صحيحاً حين تكون الصناعة من المادتين فقط أما حين دخول مواد جديدة في الصناعة فالنتيجة تكون مختلفة ، فعلى افتراض أن النار خير من الطين فإن الله قد أضاف إلى الطين ما يميزه ويجعله مختلفاً" **وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي خَالِقٌ بَشَرًا مِنْ صَلْصَالٍ مِنْ حَمَإٍ مَسْنُونٍ (٢٨) فَإِذَا سَوَّيْتُهُ وَنَفَخْتُ فِيهِ مِنْ رُوحِي فَقَعُوا لَهُ سَاجِدِينَ (٢٩)** "[2] فقوله تعالى " ونفخت من روحي " زيادة على الطين ألا يستحق هذا تفضيل الطين المنفوخ فيه على النار غير المنفوخ فيها ؟ .

[1] ابن كثير جـ ٢ ص ١٨٨

[2] الحجر ٢٩

وهكذا نرى أن الحجج الشيطانية كلها باطلة ولا ترتقي للاحتجاج بها ، وإنما ذكرنا ذلك وناقشناه للوصول إلى الحقيقة التي من أجلها رفض إبليس السجود لآدم عليه السلام ألا وهي : " **وَإِذْ قُلْنَا لِلْمَلَائِكَةِ اسْجُدُوا لِآدَمَ فَسَجَدُوا إِلَّا إِبْلِيسَ أَبَى وَاسْتَكْبَرَ وَكَانَ مِنَ الْكَافِرِينَ (٣٤)** "[١] إنه الكبر والكبر كما عرفه سيد البشر ﷺ حيث قال "لا يدخل الجنة من كان في قلبه مثقال حبة من خردل من كبر" . في رواية فقال رجل: إن الرجل يحب أن يكون ثوبه حسنا ونعله حسنة. قال: "إن الله جميل يحب الجمال الكبر بطر الحق وغمط الناس" .[٢]بطر الحق : رده. وغمط الناس: احتقارهم.

وهذا ما حصل مع إبليس بالضبط فهو عرف الحق ورده فالمعرفة حصلت وتحققت لكن ثمة سوء داخلي منعه من قبول الحق.

وما نريد الحديث عنه هنا أن أحد موانع قبول الرأي (القناعة) هو الكبر الموجود في نفس المقابل، فعلى المقنع الناجح أن يتأمل في المقابل، ولا يتهمه بل يتريث ويفكر في الموضوع، ويترك الحكم في النهاية لله رب العالمين.

ومن المهم التذكير هنا بخطورة الكبر، ليس على المقابل فقط، بل على المتحدث نفسه فكن على حذر وراقب نفسك وراجعها وإياك ثم إياك أن يدخلك العجب فهو بداية النهاية فلا تقع فيما تحذر منه.

إن وجود تلك العوائق لا يعني التخاذل، بل يعني مزيد تحدٍ وزيادة إصرارٍ على تحقيق الإقناع لنشر الحق وهداية الخلق.

---

[١] البقرة ٣٤

[٢] مسلم ٩١

الخاتمة

النتائج والتوصيات

النتائج :

بعد هذا الكلام، وتلك الرحلة لابد من تلخيص أهم النتائج أبرز ها ، وهي على النحو التالي:

- ✓ قضية " الإقناع " من القضايا المهمة جداً والملحة في حياة الناس عموماً وحياة المسلمين خصوصاً وحياة الدعاة على الأخص.
- ✓ أصبحت قضية الإقناع تمارس يومياً على مستوى الأفراد، أو الشعوب خاصة، مع التقدم التكنولوجي الهائل.
- ✓ الإقناع أصبح علماً مستقلاً، وفناً، يدرس ويتدرب عليه، بل إن هناك الكثير من المعاهد والدراسات العربية والعالمية تخصصت في هذا الفن.
- ✓ على المسلمين تعلم " مهارات الإقناع " من أجل الحماية الفكرية وتبليغ دين رب البرية.
- ✓ لقد مارس السابقون واللاحقون " مهارات الإقناع " وعلى مختلف المستويات.
- ✓ الكثير من " مهارات الإقناع "(إن لم يكن كلها) منثورة في الكتاب والسنة إما بشكل مباشر أو غير مباشر.
- ✓ أفضل من مارس عملية الإقناع هم الرسل والأنبياء.
- ✓ ليس المقصود هنا تطبيق كل المهارات في كل موقف، بل ربما يكون من المستحيل تطبيق كل المهارات في موقف واحد.
- ✓ اختيار المهارات المناسبة لكل موقف يعتمد على عدة أمور منها: قدرتك على المهارة، ومعرفتك بالمقابل، وزمن اللقاء وغيرها.

- ✓ هناك مهارات تتعلق بك شخصياً فمن المهم أن تبدأ بها لنفسك مثل الإخلاص، والدعاء وبينهما مهارات كثيرة.
- ✓ من العوامل التي تساعدك على اكتساب المهارات هي أن تجعل من يلاحظك ويذكر لك الملاحظات لكي تتجنبها مستقبلاً.
- ✓ يمكن التدريب على " مهارات الإقناع " وبخطوات متسلسلة وواضحة لكل من يريد وكما يقولون مسافة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة، ابدأ الآن ولا تؤجل، ولابد أن تصل بإذن الله لما تريد .

التوصيات:

أما أبرز التوصيات بعد هذه الدراسة فهي:

- ✓ زيادة الدراسات والبحوث لعملية الإقناع في القرآن الكريم والسنة النبوية.
- ✓ إنشاء مراكز خاصة بـ" الإقناع " تخاطب عموم المجتمع.
- ✓ تقديم دراسات تفصيلية في موضوع الإقناع مثل:

١. مهارات إقناع الأطفال.

٢. مهارات إقناع الشباب (من الجنسين).

٣. مهارات إقناع المثقفين وأصحاب السلطة.

٤. مهارات أقناع أصحاب الأفكار الضالة.

٥. توظيف مهارات الإقناع في وسائل الاتصال الفردية والجماهيرية.

٦. استخدام التكنولوجيا في الإقناع.

- ✓ إضافة مادة الإقناع في التعليم الجامعي وخاصة الشرعي.

ملحق

اختبارات الصفات والمهارات

هذا المحلق يحوي اختبارات لجميع المهارات والصفات التي وردت في الرسالة.

ويجدا التنبيه هنا على عدة قضايا:

١. أن هذه الاختبارات مؤشرات وليست قياسات دقيقة.

٢. أن هذه الاختبارات جهد بشري قابل للنقض والتغيير.

٣. أن الكثير من هذه الاختبارات لم يعتمد البعد الشرعي[١] في اختباره وإنما البعد النفسي، ومن باب الأمانة العلمية يجب علينا عدم تغييره أو العبث به.

٤. بعض الصفات والمهارات لم نجد لها اختبار فاجتهدنا في وضع اختبار لها .

٥. بعض الصفات والمهارات لها أكثر من اختبار فاخترنا ما نراه أقرب لموضوع رسالتنا .

---

[١] واتمنى أن ينبري لنا مَن يصنع اختبارات مبنية على قواعد الشريعة الإسلامية .

١ / الإخلاص

وهناك مجموعة من الأسئلة تجيب عليها فتعطيك مؤشر على مدى إخلاصك:

- ✓ ما دافعك نحو العمل.
- ✓ هل لك دوافع شخصية (قد تكون دنيوية) بالإضافة إلى رضا الله .
- ✓ ما الذي يمنعك من الاستمرار في العمل .
- ✓ ماذا لو حدث ما لا تريد أثناء العمل .
- ✓ ما الثمار أو النتائج التي ترجوه من عملك .
- ✓ ما شعورك عند مدحك .
- ✓ ما شعورك عند انتقادك .
- ✓ ما مدى رغبتك في تكرار العمل مستقبلاً .
- ✓ ما مدى حرصك على بروز اسمك في العمل .
- ✓ ما سلوكك بعد نجاح العمل .

إن الإجابة على هذه الأسئلة تعطيك مؤشراً (وليس جزماً) عما يدور في داخل نفسك وتساعد في اكتشاف حقيقة نفسك ،ومن ثم السعي في الارتقاء بها نحو الأفضل والتخلص من السقوط في الهاوية .

٢ / الدعاء

إذا أردت النظر إلى نفسك من ناحية التزامك بتلك العبادة العظيمة فإليك هذا المؤشر :

تذكر أن تجيب بصراحة فهو لك لا لغيرك وأنت المستفيد الأول من ذلك :

ت	العبارة	المعيار				
		دائماً ١٠	غالباً ٨	أحياناً ٦	نادراً ٤	نهائياً ٢
١	أدعو الله بصورة مستمرة					
٢	أكثر من الدعاء عند الأزمات					
٣	اجتهد في تطبيق آداب الدعاء					
٤	لدي جدول دوري للدعوات (لنفسي وأهلي وأقاربي وأمتي و ..)					
٥	لا أترك الدعاء بعد انقضاء الأزمات					
٦	أحاول حفظ الأدعية القرآنية والنبوية					
٧	أدعو غيري لكثرة الدعاء					
٨	أسعى في زيادة دعاء الله بشكل مستمر					
٩	اشعر بتقصيري في دعاء الله					
١٠	لدي قناعة بأن الخطوة الأولى لحل أي مشكلة : هي الدعاء					
المجموع						

نتيجة الاستبيان:

- ✓ إذا كانت درجتك ٦٠ % فما فوق فهذا يعني انك في درجة مقبولة ، وكلما زادت درجتك كانت التزام بهذه المهارة أفضل .
- ✓ أما إذا كانت درجتك أقل من ٦٠ % فهذا يعني لديك ضعف وتقصير كبير في هذه المهارة وعليك الجد والعزم للنهوض بنفسك ، من خلال ما سنذكره من وسائل .

٣ / التشرب (اليقين)

من الصعوبة بمكان قياس تشربك لفكرة، ولكن يمكن التعرف على مؤشرات على ذلك ومن الطرق التي تعينك – بعد الله – على ذلك الإجابة الصريحة والحقيقة بينك وبين نفسك على مجموعة من الأسئلة (ضع لنفسك درجة من عشرة لكل سؤال) وهي :

ت	البند	التقييم	ملاحظات
١	اشعر بأني مقتنع تماماً بالفكرة		
٢	عند تعارض الفكرة مع مصالحي ورغباتي فإني أقدم فكرتي		
٣	أسعى في نشر فكرتي في كل وقت		
٤	التفكير في نشر الفكرة يشغل حيز كبير من ذهني واحلم أحيانا بذلك.		
٥	استغل كل مناسبة لتوضيح فكرتي للآخرين		
٦	أفرح كثيراً عند انتشار فكرتي حتى لو من غيري		
٧	أحزن بشدة عندما لا يقتنع الآخرين بفكرتي		
٨	لا أتأثر ولا أخشى من الأفكار الأخرى ولو كانت مناقضة .		
٩	استمتع أثناء المساهمة في نشر فكرتي مهما كان التعب الجسدي		
١٠	لدي استعداد للتضحية الكبيرة (ربما بالنفس) من أجل فكرتي		

النتيجة:

كلما زادت درجتك فهذا يعني أنك أقرب لليقين في فكرتك.

٤ / الصدق

وللتعرف على نفسك ومدى صدقك في حياتك عليك الإجابة على هذه الأسئلة بصراحة ووضوح:

ضع لنفسك درجة من ١ – ١٠ بحيث تكون الدرجة الأعلى هي الأفضل في خلق الصدق

ت	الجملة	التقييم	ملاحظات
١	اعتبر الصدق الصفة رقم ١ بالنسبة لي		
٢	عادة ما يصفني المقربين إليّ بالصدق		
٣	أؤمن إيمانا تاماً بمن يقول : " الصدق منجاة "		
٤	أقول الصدق حتى لو كان فيه ضررا متحتماً عليّ		
٥	أدقق كثيراً في كلامي وعباراتي مع الآخرين		
٦	لدي برنامج لتطوير نفسي في الصدق (أن أكون صدِّيّقاً)		
٧	من معاييري المهمة عند اختيار أصدقائي أن يكون صادقاً		
٨	ابتعد عن غير الصادقين وقد أهجرهم بالكلية ولو كانوا أصحابي (بعد مناصحتهم)		
٩	أسعى في تربية أبنائي والآخرين على الصدق		
١٠	احزن كثيرا وقد أعاقب نفسي إذا كذبت ولو كان مبرراً لدي		
	المجموع		

النتيجة:

كلما زادت درجتك فهذا يعني أنك أقرب لأن تكون من الصادق

٥/ قبول الحق

مؤشر معرفتك بنفسك في خلق " الرجوع إلى الحق " فيكون من خلال الإجابة على الأسئلة التالية

ضع لنفسك درجة من ١ - ١٠ بحيث تكون الدرجة العظمى (١٠) في تحقيق الجملة بدرجة كبيرة :

ت	الجملة	التقييم	ملاحظات
١	لدي الاستعداد لقبول الحق مهما كان		
٢	تعجبني مقولة: " الحق يمكن أن يتعدد " وأنها صحيحة.		
٣	يعجبني من يتراجع إلى الحق في المجلس نفسه .		
٤	افرح إذا ظهر الحق على لسان غيري واقبل به .		
٥	أظهر في أثناء كلامي رغبتي في " الرجوع إلى الحق " .		
٦	كثيراً ما أرجع إلى الحق وأعترف بخطئي .		
٧	من يعرفني يصفني بأني " رجّاع للحق " .		
٨	لدي قناعة بأن " الرجوع إلى الحق " من صفات الناجحين .		
٩	أربي أبنائي ومن أعرف على " الرجوع إلى الحق "		
١٠	لا اشعر بأي حرج وأنا أعترف برجوعي إلى الحق		
	المجموع		

النتيجة:

إن الدرجة التي تحصل عليها تمثل مؤشراً شخصياً لمدى تمكن هذه الصفة (الرجوع إلى الحق) عندك، ومن خلال هذا المؤشر تستطيع أن تحدد ما ينبغي لك اتجاه نفسك في هذه الصفة .

- إذا كانت الدرجة مرتفعة (٧٥ فما فوق) فالحمد لله أنك ممن ينتصر على نفسه ويرجع إلى الحق ، ومع هذا فأنت بحاجة إلى تعزيز هذه الصفة لديك وزيادتها أو المحافظة على هذا المؤشر من خلال ما سنذكره بعد قليل .
- أما إذا كانت درجتك منخفضة (أقل من ٥٠) فأنت على خطر فنفسك قد غلبتك وهي ترفض (غالباً) قبول الحق حتى بعد وضوح أدلته مما يعنى أنك أسير أفكارك ومعتقداتك ويصعب عليك تغييرها وبالتالي يصعب عليك إقناع الآخرين لأنهم سيعرفون ذلك من خلال سلوكياتك فيرفضونك لأنك ستمارس عليهم دور الأستاذ أو دور المتسلط أو دور فرعون الذي قال " ما أريكم إلا ما أرى وما أهديكم إلا سبيل الرشاد " فهو يفترض أن الرشاد لديه هو فقط ولا يقبله من الآخرين ، وهذا يتطلب منك مسارعة معالجة ذلك والسعي الجاد نحو تصحيح المسار.

٦/ الثقة بالنفس

أجب على الأسئلة التالية بنعم أو لا بحيث تكون

نعم = درجتين		لا = درجة واحد

ت	السؤال	الإجابة	
		نعم	لا
١.	هل تزج نفسك في أمور فوق قدرتك؟		
٢.	هل تتعاون مع أفراد عائلتك؟		
٣.	هل تعتمد على نفسك في حل المشاكل التي تعترضك؟		
٤.	هل تنتقي أصدقائك من ذوي الأخلاق العالية؟		
٥.	هل تحاول أن تصد من يطلق عليك الصفات السلبية؟		
٦.	هل تحاول أن تخطط لحياتك المستقبلية ولحياة أفراد عائلتك		
٧.	هل تعتمد علاقتك مع الآخرين على المحاورة والتفاهم؟		
٨.	هل لديك الجرأة في الدفاع عن النفس؟		
٩.	هل ترفض الظلم الذي يقع عليك؟		
١٠.	هل تحاول أن توضح رأيك للآخرين ؟		
١١.	هل تشترك مع الآخرين في إبداء رأيهم في المجالات المختلفة ؟		
١٢.	هل تشترك بالفعاليات الاجتماعية المختلفة ؟		
١٣.	هل تعتمد على نفسك في أداء مهامك اليومية ؟		
١٤.	هل لا تهتم ولا تنتظر من الكبار المساعد ؟		
١٥.	هل تحاول تحل مشاكل الآخرين ؟		
١٦.	هل تستفيد من خبرات و أخطاء وتجارب الآخرين ؟		

١٧.	هل تقرأ عن حياة الواثقين من أنفسهم في العالم ؟		
١٨.	هل تعتقد أن الواثقين من أنفسهم في العالم كثيرون		
١٩.	هل تشترك بالنشاطات الاجتماعية المختلفة ؟		
٢٠.	هل تعتقد أن الفعاليات والنشاطات تعمل على تكوين وتقوية ثقة الفرد بنفسه؟		
٢١.	هل تعبر عن أفكارك بحرية تامة ؟		
٢٢.	هل تتخوف من انتقادات الاخرين لك ؟		
٢٣.	هل تهتم بما يجول في فكر الجنس الآخر نحوك ؟		
٢٤.	هل تفتش عن عيوبك ؟		
٢٥.	هل تتفق من أن بعض المشاهير من تخطى عيوبه وأصبح مشهورا ؟		
٢٦.	هل تدع الآخرين يتدخلون في شئونك ؟		
٢٧.	هل تحاول أن تستفيد من فرص التعليم المتاحة لك ؟		
٢٨.	هل تضع أمامك قدوة حسنة تستفيد منها ؟		
٢٩.	هل تقاوم الأشخاص المتسلطين ؟		
٣٠.	هل تحترم هويتك ولا تفرط بها (الوطن ـ اللغة ـ الدين ـ الانتماء العائلي ـ الاختصاص وكل ما يتعلق بك		
٣١.	هل تتخذ قراراتك بدون تردد ؟		
٣٢.	هل تحاول أن تحقق نجاحا في عملك وتبدع به ؟		
٣٣.	هل تعتقد أن من يردد جملة (ثقتي بنفسي عالية) مع التركيز عليها هو واثق من نفسه ؟		
٣٤.	هل تهيئ نفسك قبل الشروع بالتحدث للسيطرة على أفكارك ؟		
٣٥.	هل تنظر بعيون الآخرين عند التحدث ؟		
٣٦.	هل تمشي في وسط الطريق ؟		

٣٧.	هل تدخل الاجتماعات بجرأة ؟		
٣٨.	هل تعترف بأخطائك؟		
٣٩.	هل تسيطر على انفعالاتك؟		
٤٠.	هل تكره الخانعين ؟		
٤١.	هل تحب أن تظهر أمام الآخرين ؟		
٤٢.	هل تعيد البضاعة للبائع عندما تجدها مغشوشة ؟		
٤٣.	هل تتجرأ و تسأل الآخرين عن الطريق أو العنوان أو المكان		
٤٤.	هل تبادر الآخرين بالسلام والسؤال عن صحتهم؟		
٤٥.	هل تخدم ضيوفك بدون إحراج؟		
٤٦.	هل تبادر ضيفك بالكلام والمحاورة؟		
٤٧.	هل تستأنس من صحبة الآخرين ؟		
٤٨.	هل تجلس في الخطوط الأمامية ؟		
٤٩.	هل تقدم الدعوة للأصدقاء ؟		
٥٠.	هل تتحدث بشكل اعتيادي أمام الآخرين ؟		
٥١.	هل أنت من النوع الذي لا يعير اهتمام لحجم الجمهور عند التحدث ؟		

تحليل النتيجة:

- ✓ إذا كان مجموع درجاتك بين ٨٨- ١٠٠ = ثقتك بنفسك عالية ،
- ✓ إذا كان مجموع درجاتك بين ٧٦ – ٨٧ = ثقتك بنفسك لا بأس بها ،
- ✓ إذا كان مجموع درجاتك بين ٦٢ – ٧٥ = ثقتك بنفسك بحاجة إلى تقوية
- ✓ إذا كان مجموع درجاتك بين ٦١ــ ٥٠ = ثقتك بنفسك ضعيفة جدا وتحتاج إلى علاج نفسي لتقويتها

٧ / الايجابية

استبيان مدى إنجابيتك ، أجب على الأسئلة التالية :

ت	البند	دائماً (٣)	أحياناً (٢)	أبداً (١)
١.	هل تميل للسلوك العدواني؟			
٢.	هل تتلذذ برؤية التعذيب؟			
٣.	هل تميل لمشاهدة أفلام العنف ؟			
٤.	هل تميل لمشاهدة الملاكمة أو ما يتعلق بها؟			
٥.	هل تعتمد على الآخرين ؟			
٦.	هل تطلب المساعدة من الآخرين في ابسط الأمور ؟			
٧.	هل تشعر بأنك دون الآخرين ؟			
٨.	هل ينقصك تقدير الذات ؟			
٩.	هل تعجز عن إدارة أمورك بنفسك ؟			
١٠	هل تسيطر عليك الانهزامية تجاه ابسط الأمور ؟			
١١	هل لديك برود انفعالي ؟			
١٢	هل تكره الآخرين مهما كانت قرابتهم لك ؟			
١٣	هل تفقد السيطرة على انفعالاتك ؟			
١٤	هل يصفك الآخرون بأنك غير متزن انفعاليا ؟			

١٥	هل تسيطر عليك النظرة السلبية للحياة ؟			
١٦	هل تحاول اجترار الذكريات المؤلمة ؟			
١٧	هل تسيطر عليك المخاوف من المستقبل الغامض ؟			
١٨	هل تعجز عن اتخاذ القرارات بنفسك ؟			
١٩	هل ثقتك بنفسك ضعيفة ؟			
٢٠	هل تعالج مشاكلك بالبكاء أو الانزواء ؟			
المجموع				
الإجمالي				

نتيجة الاستبيان :

ت	الدرجة		النتيجة	المعالجة
	من	إلى		
	٥١	٦٠	لديك خصائص نفسية سلبية عليك معالجتها	مراجعة أخصائي نفسي
	٤١	٥٠	لديك خصائص نفسية يمكنك السيطرة عليها	إتباع الأساليب التالية : أ تقوية ذاتك وذلك بقراءة كل ما يتعلق بتقوية الشخصية وإتباع الأساليب السليمة للسيطرة على ذلك. بـ إعطاء قيمة لذاتك واحترامها . جـ ممارسة السلوك الذي يساعدك على ذلك. دـ إن لم تنفع تلك عليك مراجعة الأخصائي

				النفسي
	٣١	٤٠	لديك بعض المؤشرات المتعلقة بالخصائص النفسية السلبية يمكنك السيطرة عليها .	
	٢٠	٣٠	فإنك تتمتع بخصائص نفسية ايجابية أهنئك عليها حاول أن تحافظ عليها .	

من اعداد: أ.د. امل المخزومي[١]

[١] http://www.aljawariss.net/vb/archive/index.php/t-3787.html

٨ / الصبر

من المهم جداً الكشف عن الذات من اجل تطويرها، ومن جوانب الكشف التعرف على مدى تمكنك من خلق " الصبر " ، لذاكان هذا الاختبار لك ليعينك بعد الله في التعرف على ذاتك ، فكن صريحاً ولا تجامل :

ت	السؤال	درجة الإجابة			الدرجة
		١	٢	٣	
١	هل تؤمن بالمثل القديم الذي يقول "من صبر و تأنى نال ما تمنى"	إلى حد كبير لكن يؤدي للتأخير أحيانا	كلا فمن صبر ضيع ما تمنى	نعم فتلك هي الحقيقة	
٢	ماذا ستكون النتيجة لو جلست لحل الكلمات المتقاطعة	سأكمل كل الإجابات في الحال ثم أتوقف	غير المحتمل أن أحاول حل الكلمات المتقاطعة	عادة سوف أثابر حتى أنهيها كلها أو معظمها	
٣	هل تحب أن تعمل في مشروع واحد طويل أو صعب حتى نهايته	لو أمكن هذا لكن أحب الراحة من وقت لآخر	لا فأنا أميل إلى العمل في أكثر من مشروع في آن واحد	نعم فذلك هو ما أفضله	
٤	إلى أي مدى تجيد أو كنت تجيد المراجعة استعدادا	لست أجيد ذلك ولكني مضطر لعمله	لست جيدا ولو راجعت لحصلت على نتائج أفضل	جيد	

	للامتحان				
٥	أي مما يلي تفضل أن تفعله	الخروج في نزهه مع طفل	التنزه في الحديقة	الرسم و الزخرفة	
٦	أي مما يلي تعتقد أنك تتصف به أكثر: حكمة سليمان أم صبر أيوب	كلاهما أو ينقصني كلاهما بالتساوي	حكمة سليمان	صبر أيوب	
٧	أي مما يلي يعتبر الجزء الذي لا تفضله عند زيارتك السوق	المشي ذهابا و إيابا في ممرات السوق	الوقوف في الصف لدفع الحساب	ليس هناك مالا أفضله في زيارتي للسوق	
٨	ما متوسط عدد الكتب التي تقرأها في السنة	مابين واحد إلى خمسة كتب	كتاب واحد او أقل	خمسة أو أكثر	
٩	إذا قال الناس عنك إنك لا تتصف بالصبر فهل تعتقد أن قولهم له ما يبرره	له ما يبرره إلى حد ما	سوف يكون هذا تعليقا مقبولا و عادلا	لا أعتقد أنه سيكون تعليقا ظالما	
١٠	إذا فاتتك فرصة الترقية و أحسست بالظلم	من المحتمل أن أستمر لكن سيقل أدائي	سأبدأ في البحث عن وظيفة أخرى	سأستمر و أرجوا أن يصدق في وعده	

	و لكن أخبرك مديرك بأن هناك فرصة في حركة الترقيات القادمة فهل ستنتظر الفرصة أم ستبدأ بالبحث عن وظيفة بها فرص أفضل				
١١	ما الذي يضايقك أكثر	عندما اسمع صوت الانتظار و أنا على الهاتف	صراخ الأطفال في الأماكن العامة	الألفاظ البذيئة في الأماكن العامة	
١٢	هل أنت مستمع جيد	عندما يكون ما أسمعه شيق و ممتع	في الغالب لا	في الغالب نعم	
١٣	لو أن عندك حيوان أليف فهل تعتقد أنه سيكون مدربا بشكل لائق	سأدربه على الأساسيات	نعم إذا دربه شخص آخر	نعم سأستمتع بتدريبه	
١٤	ذهبت لشراء تذاكر عرض رياضي تحب أن تراه لكنك وجدت أن	في ظروف استثنائية قد أنتظر لساعتين	لن أنتظر و بذلك سيفوتني هذا العرض	لن تكون هناك مشكلة سأنتظر ساعتين	

	الانتظار في صف التذاكر سيهدر ما يزيد على ساعتين من الزمن للحصول على التذكرة فماذا تفعل				
١٥	هل من الممكن أن تقبل وظيفة تشتمل على أداء متكرر طوال اليوم	فقط لو كنت بحاجة ماسة للوظيفة و النقود	كلا لن أستطيع أن أقبل مثل هذه الوظيفة	نعم أستطيع التكيف مع مثل هذه الوظيفة	
١٦	كم مرة تفقد أعصابك	فقط بين الحين و الآخر	في أغلب الأحيان	نادرا أو قد لا يحدث على الإطلاق	
١٧	ما أكثر شيء يقلقك إذا تم اختيارك لتكون عضوا في هيئة المحلفين في المحكمة	الوقت الذي سأضطر لقضائه فيها	أن أكون قادر على التركيز على جلسة طويلة	اتخاذ القرار الصائب	
١٨	هل من الصعب أن تحتفظ بتركيزك عندما تحضر محاضرة	فقط عندما تكون شي غير مهم أو ممتع لي	نعم قد أشعر بالقلق و الملل و يشرد ذهني	كلا	

	أو جلسة تدريب				
١٩	ما هو تصرفك عندما تفشل في امتحان ما	أشعر باليأس لكن ربما أحاول ثانيه في وقت لاحق	ربما أتغلب على الأمر و أجرب شيئا جديدا	سأحاول باجتهاد أكبر في المرة القادمة	
٢٠	هل تحب اللهو كثيرا	أحيانا	نعم	ليس عادة	
٢١	هل تعتقد أن بإمكانك كتابة رواية في أحد الأيام	نعم مع أني أشك بقدرتي على ذلك	كلا	نعم و ياليت لو توفر الوقت	
٢٢	ما رأيك في الأشخاص الذين يصطفون بانتظار التخفيضات على الأسعار	شيء جيد إذا أرادوه لكن لا أتصور أني أفعله	شيء مذهل ولا أستطيع فعله أبدا	أتمنى لهم حظا سعيدا و قد أفعله يوما ما	
المجموع					

النتيجة :

إذا حصلت على درجة أقل من ٢٥ نقطة يبدو أنك لا تتحلى بالكثير من الصبر و لسوء الحظ فهذا حال العديد منا فهو جزء من شخصياتنا و أحد الجوانب الإيجابية في مثل هذا النمط من الشخصيات هو أنك تتمتع بالنشاط و خفة الحركة مما يجعلك تفعل الكثير في حياتك و إذا لم يحدث أمر بالسرعة التي ترغبها فإنك تنتقل إلى شيء آخر تتمنى أن تحقق فيه النتيجة التي ترجوها بشكل أسرع و لكن للأسف قد تطغى الجوانب السلبية في عدم

الصبر على الجوانب الإيجابية و ربما يفيدك أن تحلل إجاباتك عن كل سؤال من الأسئلة التي وردت بهذا الاختبار و تفكر بها بتمعن و ربما ينفذ صبرك في مواقف أو تجاه أشياء معينة وهذا ما يجب عليك أن تعمل جاهدا للتغلب عليه و يجب أن تعلم أن هذا الأمر يستحق الجهد المبذول فيه لأن التحلي بالصبر يعتبر نعمة نجني من ورائها الكثير من الجوائز و المنافع وهي أننا سنشعر بتوتر أقل و لن تتغلب علينا الصعاب و المهام التي سنقابلها و نتيجة لذلك سيتحسن سلوكنا العام و ستزداد عافيتنا و ستصبح جود حياتنا و قيمتها أكثر من ذي قبل.[١]

[١] http://www.maharty.com/tst.aspx?id=9

٩ / التدريب

ضع لنفسك درجة من ١ – ٣ بحيث تكون الدرجة العظمى (٣) هي لمدى تحقق العبارة لديك .

ت	العبارة (الجملة)	التقييم	ملاحظة
١	لدي يقين بأني قادر على اكتساب المهارات عموماً		
٢	اشعر باني أتغير ايجابيا في بعض الصفات المحمودة		
٣	لدي إحساس قوي باني قادر على التخلص من صفاتي غير المرغوبة		
٤	يعجبني من يغير نفسه ايجابياً		
٥	أومن بالحكمة : "الأخلاق مكتسبة وليست جبلية "		
٦	لدي برنامج في تغيير نفسي ايجابياً		
٧	أتضايق بشدة ممن يدعي عدم قدرته على التغيير		
٨	احرص على برامج التدريب و قد ادفع من أجلها مقابل .		
٩	أقرأ كثيرا في مجال تدريب الذات وأسعى في تطبيق ما قرأته		
١٠	أسعى في زرع " التدريب " لدى أبنائي ومن أتعامل معهم		
	المجموع		

✓ هذا المؤشر يكشف لك ما في نفسك، مع ملاحظة أن ثمة فروق بين الناس قد لا يستطيع هذا المؤشر أن يكشفها.

✓ كلما زادت درجة المؤشر فهذا يعني أن مهارة " التدريب " لديك أفضل.

١٠ / الاستقلالية

الرجاء الإجابة بصدق عن هذه الأسئلة:

- ✓ أشعر بقدرتي على التعبير بوضوح عن فكرتي
- ✓ لا اقتنع بسهولة في أي قضية تطرح.
- ✓ أحب أن أكون على رأس العمل.
- ✓ لدي القدرة على تحمل مسؤولية القيادة.
- ✓ تستهويني الشخصيات القيادية وارغب في قراءة سيرهم.
- ✓ لا أتنازل عن رأيي بسهولة.
- ✓ لدي أدلة كافية ومقنعة لكل موضوع أو رأي أتبناه.
- ✓ أحب التعامل مع الأشخاص الذين لا يعترضون كثيراً.
- ✓ أراجع أفكاري وآرائي وقد أغيرها بين فترة وأخرى.
- ✓ أسعى في تربية أبنائي على عدم التبعية العقلية.

النتيجة:

فكلما كانت الإجابة ايجابية (اقرب للنعم) فهذا يعني أنك مفكر و لا تعير عقلك بسهولة والعكس صحيح.

١١ / التعرف على المقابل

تصنيف للناس وتقسيمهم وتحديد ميولهم،له أساليب كثيرة وطرق متنوعة و سنكتفي بذكر طريقة مشهورة (الأصناف الثلاثة للناس) ، تستطيع من خلالها التعرف على صنف المقابل و أيضا تكتشف عن نفسك .

في هذه الطريقة يقسم الناس إلى ثلاثة أقسام:

١- البصري:

- ✓ هذا الشخص يرى العالم حوله من خلال الصور والرؤية بالعين.
- ✓ يحول المعاني إلى صور مشاهدة.
- ✓ يصف الحوادث من خلال الصورة.
- ✓ يكثر من عبارات انظر، شاهد ..
- ✓ سريعًا في حركته سريعًا في كلامه في أكله

٢- السمعي:

- ✓ هذا الشخص يرى العالم حوله من خلال السمع.
- ✓ لديه قدرة على الاستماع لفترة طويلة.
- ✓ يهتم باختيار الألفاظ والعبارات.
- ✓ يركز على نبرات الصوت
- ✓ يكثر من عبارات أنصت، اسمع، صوت
- ✓ يتأنى في اتخاذ القرارات ويحرص على جمع أكبر كمية من المعلومات.

٣- الحسي:

- ✓ هذا الشخص يرى العالم حوله من خلال المشاعر والأحاسيس.
- ✓ يحول المعاني إلى صور مشاهدة.
- ✓ قراراته مبينه على مشاعره.
- ✓ يكثر من عبارات تتعلق بالمشاعر والإحساس
- ✓ بطيء في كلامه .

وإليك الاختبار التوضيحي لمعرفة نفسك ومنه تستطيع التعرف على الآخرين من خلال الملاحظة والسؤال :

تعرف على شخصيتك من خلال اختيار مكون من عشرة أسئلة:

١ـ ما الذي يؤثر في قرارك بشراء كتاب؟

أـ لون الغلاف والصورة داخل الكتاب.

بـ عنوان الكتاب ومحتواه.

جـ نوعية الورق وإحساس لمسه.

٢ـ ما الذي تفضله حينما يشرح لك أحد فكرة جديدة؟

أـ مشاهدة الصورة الإجمالية.

بـ مناقشة الفكرة مع الشخص المعني ومع أشخاص آخرين والتفكير فيها.

جـ الشعور بالفكرة.

٣ـ ما الذي يحدث حينما يواجهك تحدٍ؟

أـ ترى وتتخيل النواحي المختلفة لهذا التحدي.

بـ تتبادل الآراء حول الحلول البديلة والخيارات.

جـ تقرر وفقًا لمشاعرك.

٤ـ في اجتماع عمل ما هو التصرف الذي تميل إليه؟

أـ مراقبة وجهات النظر ثم إبداء وجهة نظرك الخاصة.

بـ الاستماع إلى جميع الخيارات ثم تشرح رأيك في الموقف.

جـ الشعور بالمنافسة ثم إبداء رأيك.

٥ـ إذا احتجت إلى معلومات محددة ما الذي تتوقع حدوثه؟

أـ تنقب بنفسك للإطلاع على أراء مختلفة.

بـ تستمع إلى أفكار الخبراء.

جـ تستعين بخبرة ومعرفة أفراد آخرين.

٦ ـ في حالة اختلافك مع شخص آخر ماذا تفعل عادة؟

أـ تركز على بلاغ الشخص الآخر.

بـ تصغى باهتمام دون مقاطعة.

جـ تحاور بما يقصده الشخص الآخر.

٧ـ خلال مؤتمر أو ندوة ما هو دافعك الأول؟

أـ النظر إلى الصورة الإجمالية وتقييم الأشياء البصرية.

بـ الإصغاء لكل كلمة في البلاغ.

جـ الشعور بمعنى البلاغ.

٨ـ ما هو الشيء الذي تبحث عنه في علاقة إنسانية؟

أـ الشخص الآخر وهو في أحسن أحواله.

بـ كلمات دعم وتأييد من قبل الشخص الآخر.

جـ الشعور بالحب والتقدير من قبل الشخص الآخر.

٩ـ ما الذي تبحث عنه لدى شرائك سيارة جديدة؟

أـ الأجهزة البارزة المميزة مثل تكييف الهواء والنوافذ الكهربائية والمقاعد الجلدية.

بـ كافة التفاصيل التي يزودك بها البائع.

جـ قيادتها دون تأخير بغية الشعور بالتحكم فيها والسيطرة عليها.

١٠ـ عند سفرك على متن طائرة ما الذي تبحث عنه؟

أـ مقعد بالقرب من النافذة.

بـ مقعد بقرب الجناح لكونه أقل إزعاجًا للآخرين.

جـ مقعد وسط يجعلك تشعر بقدر أكبر من الطمأنينة.

المجموع الكلي

[أ] ....

[ب] ....

[ج]................

ـ إذا حصلت في [أ] على أعلى مجموع للنقاط فأنت بصري.

ـ إذا حصلت في [ب] على أعلى مجموع للنقاط فأنت سمعي.

ـ إذا حصلت في [ج] على أعلى مجموع للنقاط فأنت حسي.[١]

---

[١] http://www.vb.maharty.com/archive/index.php?t-5124.html

١٢ / الحق

للتعرف على تمكنك من تلك المهارة، أجب بصراحة عن تلك الأسئلة:

✓ ما المبادئ التي تحملها؟

....

✓ كم من الحق فيها؟

، ....

✓ ما أدلتك على أنها حق؟

....

✓ هل سبق وناقشت غيرك فيها؟

....

✓ ما أدلته على ما قال لك؟

....

✓ هل تأملت في كلامه؟

....

١٣ / حشد (جمع) الأدلة

الرجاء الإجابة على هذه الأسئلة بصراحة:

ت	الجملة	دائما	غالباً	أحياناً	نادراً	لا يوجد
١	لا أقبل رأي إلا بدليل					
٢	احرص على فهم الدليل					
٣	اجتهد في الاستماع إلى أكبر عدد من الأدلة في الرأي					
٤	أتأكد من صحة الأدلة					
٥	اسأل عن كل الأدلة					
٦	أحرص على جمع أدلة جديدة					
٧	أتدرب على حشد الأدلة لكل قضية أتبناها					
٨	لا أتحدث بقضية إلا بعد جمع أكثر ما يمكنني من أدلة					
٩	احرص على تنوع أدلتي بعد التثبت من صحتها					
١٠	استفيد من غيري في جمع أدلتي					

كلما زادت درجتك فهذا يعني زيادة المهارة لديك

١٤ / اختيار الوقت المناسب

الرجاء تعبئة الجدول التالي بوضع علامة (√) في الخلنة للتي تشعر أنها لقرب لشخصيتك :

ت	الجملة	مدى الإجابة				
		دائماً ١٠	غالباً ٨	أحياناً ٦	نادراً ٤	لا كلياً ٢
١	أجتهد في اختيار الوقت المناسب للموضوع					
٢	أسعى في التعرف على ظروف المقابل واستعداده					
٣	أضع توزيعاً زمنياً مقترحا لي قبل الحديث					
٤	أقبل تغيير الوقت بصدر رحب					
٥	يمكنني تغيير الوقت إذا شعرت بأنه غير مناسب					
٦	لدي قناعة بأهمية اختيار الوقت المناسب					
٧	أحسن اختيار الوقت المناسب					
٨	اسأل غيري عن مناسبة الوقت قبل وبعد الحوار					
٩	لا أدخل في حوار إذا كان الوقت غير مناسب لي					
١٠	لدي ملاحظة للتغيرات في المجتمع من اجل اختيار انسب وقت لطرح أفكاري ومعتقداتي .					
	المجموع					
	الإجمالي					

زيادة الدرجة تعني زيادة المهارة لديك.

١٥ / الموافقة

أجب عن هذه الأسئلة:

ت	العبارة	المؤشر		
		غالباً	أحيانا	نادراً
١	لا أقبل ممن يخالف قوله فعله			
٢	أقدم الأفعال على الأقوال في النظرة للآخرين			
٣	اجتهد في معرفة سيرة المتحدث ومدى تطبيقه لما يطرحه			
٤	أراجع أفعالي وسلوكياتي ومدى مطابقتها لأفكاري			
٥	أتأنى في الحديث عن موضوع حتى أتأكد من تطبيقي له			
٦	احرص على تطبيق ما اسمعه			
٧	لدي يقين بأن سلاح الفعل أقوى في الإقناع من سلاح القول			
٨	ينصحني البعض بترك مخالفة قولي لعملي			
٩	اشعر بالخوف الشديد عند قراءة آيات وأحاديث الوعيد بمخالفة القول الفعل			
١٠	أسعى في تربية نفسي وغيري على " لا تخالف "			
	المجموع			

إذا زادت الدرجة كنت أقرب لإتقان المهارة.

١٦ / التفرد

ولكي تتعرف على مدى تطبيقك لمهارة " التفرد " أجب على الأسئلة التالية:

- ✓ ما مدى قناعتك بـ " التفرد ".

....

- ✓ هل فكرت بطريقة " التفرد " قبل الحوار في حياتك .

....

- ✓ كم مرة أدركت أن طريقة " الجماعية " في الإقناع كانت خاطئة.

....

- ✓ هل سبق وطبقت طريقة " التفرد " في الإقناع.

....

- ✓ مما لا شك فيه أنك تعرضت للإقناع الفردي والجماعي، فكيف تراه عليك كمتلقي

....

- ✓ هل جربت الطريقتين لنفس الموضوع مع اختلاف الأشخاص؟

....

- ✓ ما النتائج التي خرجت بها من تلك التجربة.

....

- ✓ هل هناك أفكار قبلتها بسبب الآخرين، وإن كنت لم تقتنع بها؟

....

١٧ / السبق

وللتعرف على مدى قدرتك في مهارة السبق أجب على الاختبار التالي:

ضع علامة في الخانة التي تكون أقرب لشخصيتك:

ت	السؤال	الإجابة		
		دائماً	أحياناً	نادراً
١	أحرص على دراسة أدلة القول الآخر بعناية			
٢	أسأل غيري عما يمكن أن يحتج به المقابل من أدلة			
٣	أعتبر من يحقق " السبق " من الماهرين في الإقناع			
٤	أدرس نقاط الضعف والقوة المتوقعة في أدلة المقابل .			
٥	ابحث عن أفضل ردود لأدلة المقابل المتوقعة			
٦	أرتب الرد على أدلة المقابل المتوقعة بطريقة معينة			
٧	أحرص على الاستماع للقضايا التي تطرح ومعرفة الردود على كل فريق			
٨	لدي قناعة أن من "يسبق " فهو متمكن أكثر في الموضوع .			
٩	أطبق مهارة السبق في حياتي اليومية			
١٠	أحاول تربية أبنائي (الآخرين) على السبق .			
	المجموع			

زيادة الدرجة = زيادة في المهارة

١٨/ التدرج

ولمعرفة مدى اقتناعك بأهمية هذه المهارة وممارستك لها في حياتك،

أجب على الأسئلة التالية، وذلك بوضع درجة من ١ إلى ١٠ لكل عبارة بحيث تكون درجة ١٠ هي الأقرب للموافقة على العبارة:

ت	العبارة	الدرجة	ملاحظات
١	القناعة بأهمية التدرج في كل قضية تقريبا		
٢	أمارس مهارة " التدرج " دائما في حياتي		
٣	اجتهد في تغيير نفسي بالتدرج		
٤	أضع نقاط متدرجة في حديثي مع الآخرين		
	يعجبني كثيراً المتسلسل في الحديث والمتدرج في عرض أفكاره		
٦	أوقن بأن التدرج يختلف من شخص إلى آخر ومن وقت لآخر		
٧	لدي إيمان بأننا بحاجة إلى التدرج في زماننا أكثر من الأزمنة السابقة		
٨	أعتقد بأن أحد عوامل الضعف في تغيير المجتمع هو الضعف في مهارة " التدرج "		
٩	لدي قناعة بأن ما يحصل من تغيير في المجتمع هو تدرج مقصود		
١٠	أسعى في تربية غيري على " التدرج "		

كلما زادت الدرجة زادت مهاراتك.

١٩ / التنزل (الموافقة المبدئية)

اقرأ هذه الجمل واجب عنها بصراحة تامة:



✓ لديَّ قناعة كبيرة بأهمية مهارة التنزل.

....

✓ اجتهد في الإعداد لهذه المهارة قبل محاورة الآخرين.

....

✓ استخدم مهارة " التنزل "كثيراً في حواراتي.

....

✓ لقد استطعت أن اقنع بعض الناس عن طريق مهارة " التنزل "

....

✓ أشعر بأن غيري يستخدم معي مهارة " التنزل " أحياناً دون أن اشعر.

....

✓ تعجبني طريقة التنزل في الحوار والإقناع.

....

✓ أتحدث كثيراً عن استخدام مهارة " التنزل " في إقناع الآخرين.

....

✓ أسعى لتطوير نفسي في مهارة " التنزل "

....

كلما كانت إجابتك أقربـ لـ " نعم "كنت أفضل في المهارة

٢٠ / المحبة

عنوان هذا الاختبار (هل يحبك من حولك)

المحبة:

عندما يغلب عليك الارتياح والاطمئنان اتجاه من يحيط بك ، وتحس بأنهم يبادلونك ذاك الشعور ، فتلمسه في تصرفاتهم اتجاهك ، وتنشأ فيما بينكم لغة تواصل عاطفي ، فاعلم أن المحبة نشأت بينكم ، وهي التي تجعل التقارب والارتياح الداخلي يطبع علاقاتكم .. ولأنك تحظى بهذه المحبة ، فإن هذا يساعدك على تحقيق توافق تام مع ذاتك ويشعرك بقدر كبير من الراحة النفسية.

١/ هل تشعر بالضجر والملل إذا تطلّب ظهورك بأفضل حال ؟

الدرجة ٠ أ/ نعم

الدرجة ٢ ب/ لا

الدرجة ١ ج/ حسب مزاجي

٢/ في دعوة عامة ، مجموعة من الحضور سلوكهم غريب ، فهل ؟

الدرجة ١ أ/ تجلس بعيدا عنهم

الدرجة ٠ ب/ تنظر اليهم بازدراء وترفض فعلهم

الدرجة ٢ ج/ تحذو حذوهم

٣ / هل تشعر بالملل إذا كنت وسط حفل رسمي ؟

الدرجة ٠ أ/ نعم

الدرجة ٢ ب/ لا

الدرجة ١ ج/ أحيانا

٤ / أصدقاؤك هم ؟

الدرجة ١ أ/ في مثل عمرك

الدرجة ٠ ب/ أكبر منك عمرا

الدرجة ٢ ج/ أعمارهم متفاوته

٥ / فيما يتعلق بتنظيم أمورك وطريقة حديثك ، هل تقلد ؟

الدرجة ١ أ/ أصدقائك

الدرجة ٠ ب/ بعض الشخصيات المرموقة

الدرجة ٢ ج/ أم حسب ميولك

٦ / أي فترات حياتك كانت أفضل ؟

الدرجة ٠ أ/ الماضي

الدرجة ٢ ب/ الحاضر

الدرجة ١ ج/ أعتقد المستقبل

٧ / إذا خططتم لرحلة فهل تبادر لجمع مصاريف الرحلة من زملائك ؟

الدرجة ٢ أ/ نعم

الدرجة ٠ ب/ كلا

الدرجة ١ ج/ أحيانا

٨/ أي الألوان تفضل:

الدرجة ١ أ/ الأحمر أو الأسود

الدرجة ٢ ب/ الأخضر أو الأزرق

الدرجة ٠ ج/ الرمادي أو الأصفر أو البُنيّ

٩ / بم تُجيب ، إذا طلب أحدهم رأيك في زيّ ، لم تعجبك ألوانه ؟

الدرجة ٠ أ/ ليس جميلا

الدرجة ١ ب /عادي

الدرجة ٢ ج/ لا بأس به

النتيجة

الآن اجمع النقاط المسجلة بجانب اختيارك في الاختبار وعليه راجع تحليل النتائج

.

ت	الإجابة	الدرجة
١		
٢		
٣		
٤		
٥		
٦		
٧		
٨		
٩		
المجموع		

تحليل النتيجة:

١ / أكثر من (12) نقطة:

لَبِق ، محبوب ... تتمتع بقول ، لأنك حسن الأخلاق ، تجيد فن التعامل مع الآخرين ، بما يشعرهم بإنسانيتهم ، وذاك لنُبل أخلاقك.

٢ / من (7) إلى (12) نقطة:

أنت شخص جذاب ... تحب تقديم العون للآخرين ، عليك بالاهتمام تعون أكثر لباقة ولطفا في التعامل مع الآخرين لِكسب ودهم بشكل أفضل.

٣ / أقل من (7) نقاط:

أعد حساباتك مع نفسك وراجع أصول التعامل مع الآخرين حتى تتعلم كيف تجذبهم إليك ، كما يجب عليك الاهتمام بمشاعر من حولك أكثر[١]

[١] http://vb.maharty.com/showthread

٢١/ الإنصات

اقرأ العبارة جيداً ثم ضع علامة (√) في المكان الذي يعبر عن مدى انطباق مضمونها على سلوكك الفعلي ١ : لا تنطبق . ٢ : نادراً ٣ : أحياناً . ٤ : غالباً . ٥ : دائماً .

ت	العبارة	التقييم				
		١	٢	٣	٤	٥
١	أركز اهتمامي على ما يقوله المتحدث					
٢	أركز انتباهي واهتمامي في كل ما يقوله الطرف الآخر .					
٣	عندما أتحدث مع طرف آخر أراعي تلك العوامل المؤثرة في الموقف أو المؤثرة في الاتصالات بيني وبينه					
٤	أحاول مراقبة التعبيرات والتصرفات غير اللفظية التي تبدو بيننا من الطرف الآخر .					
٥	لدي القدرة على استيعاب وفهم كل ما يقال.					
٦	أهتم بمشاعر وأحاسيس المتحدث.					
٧	آخذ في اعتباري حالة المتحدث المزاجية وتأثيرها على درجة استيعابه للرسالة المقدمة .					
٨	لا أبدأ حديثي إلا بعد انتهاء الطرف الآخر من حديثه تماماً .					
٩	أركز على النقاط الرئيسة عندما أستمع إلى المعلومات شفهياً					
١٠	أستمع إلى كل ما يقوله الطرف الآخر حتى لو كنت غير متفق معه.					
١١	أحاول أن أشعر المتحدث دائماً بأنني مدرك لكل ما يقوله .					
١٢	أشعر بأن تدخلي في الحديث غالباً ما يكون مناسباً .					
١٣	أحاول ألا أنشغل بأي أمر(مثل الرد على الهاتف) أثناء حديث المقابل.					
	المجموع					
	الإجمالي					

نتيجة الاختبار:

- ✓ كلما زادت درجتك كلما زاد مؤشر تمكنك من مهارة الإنصات.
- ✓ إذا كانت درجتك أقل من ٢٠ فهذا مؤشر خطير، ويعني من المهم جداً التدريب على اكتساب مهارة الإنصات.
- ✓ إذا كانت درجتك ٤٠ فما فوق فهذا مؤشر جيد ، تحتاج إلى زيادة درجتك أو المحافظة على هذه النعمة الربانية .

٢٢/ لا تغضب

ما عليك إلا إجابة الأسئلة وحساب مجموع النقاط لتتعرف النتيجة..

السؤال الأول:

أنت في حافلة وأردت الخروج تجد شخصاً عريضاً يقف أمام الباب المخصص للخروج ويبدو أنه غير مستعد لأن يتحرك جانبا ليتيح لك ولركاب آخرين النزول في المحطة التالية .. وأنت :

أ -تدفعه جانبا لتنزل ؟

ب- تربت على ذراعه وتنبهه إلى ضرورة أن يتحرك من مكانه ؟

ج- تنتظر أن يبادر شخص آخر بمواجهته لأنك لست الوحيد الذي يريد أن ينزل ؟

السؤال الثاني :

أنت في طابور دفع الحساب بالسوبر ماركت .. ويطلب منك رجل أن تسمح له بأن يسبقك لأن معه مشتريات قليلة .. تصرفك سيكون :

أ- تقول له أن عليه أن يحترم الصف كما فعلت أنت ؟

ب- تتركه يسبقك فقط إذا كنت تقف في الصف منذ مدة قصيرة ؟

ج- تعطيه مكانك ؟

السؤال الثالث:

ارتديت أجمل ملابسك لأنك ستخرج مع أصدقائك .. وبينما تسير للقائهم تمر سيارة مسرعة بجوارك فتنثر طيناً من الشارع على ملابسك .. تصرفك سيكون :

أ- تسب وتلعن قائد السيارة ؟

ب- تندد للمارة من حولك بقادة السيارات الرعناء ، قراصنة الشوارع ؟

ج- من حسن الحظ أنك لم تبتعد كثيراً عن المنزل ، فيمكنك أن تعود لتنظف ملابسك ؟

السؤال الرابع:

لأكثر من ساعة يشكو لك أحد أصدقائك من مشاكل خاصة به بطريقة تثير أعصابك ..

تصرفك سيكون :

أ- تنصحه بأن يذهب لوالديه أو أن يذهب الى طبيب نفسي ؟

ب- تسرح بفكرك عما يقوله وقد أدركك الملل ؟

ج- تحاول أن تهدئه وتقترح عليه حلولا لها ؟

السؤال الخامس:

يغضبك جداً شيء أو شخص ما .. تصرفك سيكون :

أ- تثور وتقلب الدنيا على كل ما ومن حولك ؟

ب- لا تتسرع في الكلام أو التصرف كي لا تتورط فيما قد تندم عليه ؟

ج- تحاول أن تهدئ أعصابك وأن تتعقل في الموضوع ؟

لحساب مجموع النقاط التي حصلت عليها نتيجة إجاباتك:

-كل اختيار للإجابة (أ) تعادل ٥ نقاط

-كل اختيار للإجابة (ب) تعادل ٣ نقاط

-كل اختيار للإجابة (ج) تعادل نقطة واحدة

اجمع نقاط

السؤال	نقاط السؤال
١	
٢	
٣	
٤	
٥	
المجموع	

إلى تحليل النتائج:

إذا كان مجموع نقاطك من ٥ إلى ١١ نقطة :

أنت متحكم تماماً في أعصابك، تتحاشى الخناقات والاصطدامات، يراك الناس هادئاً ومسالماً لا يمكن أن يضايقك شيء أو تشترك في مشادات في المنزل أو عراك مع أصدقائك و زملائك في المدرسة .

نصيحة : لا يمكن أن تلغي تماماً عاطفة غضبك وأن تتحاشى أن تختلف مع الآخرين وتعترض على بعض أفعالهم وأقوالهم ، الغضب طبيعي ومن الخطأ أن تكبت غضبك وعصبيتك بداخلك..

إذا كان مجموع نقاطك من ١٢ إلى ١٨ نقطة :

أنت مترن متحكم في نفسك .. تعرف دائماً أن تكبت غضبك كي لا تدخل في مواجهات مباشرة .. بدون أن تتنازل عن التعبير عن رأيك .. أنت معروف ببرود أعصابك حتى في الحوارات الحامية .. شكراً على مرونتك ومقدرتك على التفاوض .. أنت تنجح دائماً في تحاشي الاصطدام .. مع عدم التساهل في موقفك أو الهرب من الصراعات التي تدخل فيها ..التي تبقى دائماً شفوية وبدون تفجرات ..

إذا كان مجموع نقاطك من ١٩ إلى ٢٥ نقطة :

أنت مندفع جداً .. التحكم في أعصابك شئ لا تعرفه .. أنت تنفجر غاضباً حتى في توافه الأمور بدون أن تنجح في التحكم في نفسك .. إذا عارضك الحظ أم أحد تبدأ بقذف الأشياء التي حولك ويخرج من فمك ما لا يصح أن تنطق به .. وبعد مرور دقائق قليلة .. تعود هادئاً رزيناً كما كنت من قبل وقد غفرت تماماً عما فجر غضبك..[1]

---

[1] http://forum.sh3bwah.maktoob.com/t166317.html

٢٣ / حسن الكلام

وللتعرف على ما عندك من مهارات " حسن الكلام " إليك الاختبار التالي:

ت	العبارة	التقييم		
		غالباً	أحياناً	نادراً
١	لدي يقين بمقولة "كل إناء بما فيه ينضح "			
٢	استخدم عبارات جميلة أثناء الحوار			
٣	أتجنب الكلمات غير الجيدة			
٤	احرص على اكتساب كلمات جميلة جديدة في قاموس حياتي			
٥	لا أرد بالمثل حين اسمع كلمات قبيحة			
٦	لدي القدرة على استبدال الكلمات إلى ما هو أحسن منها.			
٧	اشعر بأني مرغوب بي في الحوارات			
٨	يستشيرونني في استخدام " أحسن الكلمات والعبارات "			
٩	استمتع بالحوار الذي يغلب عليه الكلام الحسن			
١٠	اجتهد في تربية أهل بيتي على " الكلام الحسن "			

زيادة الدرجة تعني زيادة المهارة.

٢٤ / القول لا القائل

ولمعرفة نفسك في تجردها أثناء الحوار إليك الاختبار التالي:

ت	العبارة	التقييم الذاتي		
		غالباً	أحياناً	نادرا
١	أحدد هدفي من الحوار بوضوح			
٢	أتجنب ذكر الأسماء إلا عند الضرورة وبقدرها .			
٣	أنفعل عند انتقاص أشخاص اعتبرهم رموز لدي.			
٤	لدي القدرة على امتصاص الكلام لو كان عليَ .			
٥	أركز على ما يقوله المتحدث من أفكار أكثر من مصدر تلك الأفكار .			
٦	لديَ القابلية لتغيير آرائي نحو الآخرين بسهولة .			
٧	أومن بالمثل القائل " غلطة الشاطر بعشرة " .			
٨	أطلب من غيري البعد عن ذكر الأسماء قدر الإمكان .			
٩	أحرص جداً على معرفة أصحاب الأفكار ومصدرها .			
١٠	أسعى في نشر ثقافة " الأفكار أهم "			
	المجموع			

كلما زادت الدرجة كان هذا أفضل

٢٥ / التركيز

وللتعرف على نفسك تجاه هذه المهارة إليك ذلك:

أجب على الأسئلة بوضوح وبصراحة:

ت	العبارة	المعيار		
		غالبا	أحياناً	نادرا
١	أومن بمقولة "كثرة الكلام ينسي بعضه " " وكثرة المواضيع تنسي الهدف "			
٢	أحدد الهدف من الحوار بوضوح ودقة			
٣	أتجنب الأحاديث الجانبية وأتكلم في الموضوع الرئيس فقط			
٤	أتضايق من الخروج عن الموضع الرئيس			
٥	أحسن إعادة الحوار إلى الموضوع الرئيس عند الخروج عنه .			
٦	اطلب من الآخرين تحييد موضوع الحوار في البداية			
٧	لدي أهداف وأولويات ألتزم بها في حياتي			
٨	لا أحب المجاملات على حساب الوقت والموضوع			
٩	أرى أن الترتيب والتنظيم من أهم صفات الناجحين.			
١٠	أسعى في تربية أبنائي على التركيز أثناء الحوار نظرياً وعملياً			
	المجموع			

كلما زادت درجتك كنت أفضل في المهارة

٢٦ / المرونة والتنوع

وإليك اختبار لمدى قدرتك مت استخدام مهارة " التنوع والمرونة " في حياتك:

ت	العبارة	المعيار		
		دائماً	أحيانا	نادراً
١	لدي إيمان بأهمية التنوع في كل قضية.			
٢	احرص على تنوع الأدلة قبل الحوار.			
٣	أغيّر بعض أدلتي إلى نوع آخر إن كانت كلها من نوع واحد.			
٤	استمتع بالحوار عند تنوع الأدلة.			
٥	لديّ القدرة على تغيير نوع الدليل عند الحاجة.			
٦	أسعى في توظيف البيئة المحيطة من أجل أدلة جديدة أو تقريبية			
٧	أتقن استخدام اللغات المختلفة (الإشارة + التعبير + الحركة) أثناء حواري			
٨	أسعى لتطوير نفسي من ناحية التنوع			
٩	لا اعترف بمقولة " ليس لدي ما يقنع الآخرين "			
١٠	أحسن اختيار نوع الدليل في حواراتي			
	المجموع			

زيادة الدرجة تعني زيادة المهارة لديك

٢٧ / الحجة الدامغة

ولمعرفة نفسك من مهارة " الحجة الدامغة " أجب على الأسئلة التالية:

- ما مدى قناعتك بـ " الحجة الدامغة ".

....

....

- هل تحرص على استخدام مهارة " الحجة الدامغة" في حواراتك؟

....

....

- كم مر ة استخدمت " الحجة الدامغة في حياتك؟

....

....

- متى، وأين ، وما المناسبة ؟

....

....

....

- هل تجتهد في التدريب على " الحجة الدامغة " قبل الحوار؟

....

....

٢٨ / الحرية

ولمعرفة نفسك من هذه المهارة " الحرية " أجب بصراحة عن هذه الأسئلة:

ت	العبارة	المعيار		
		دائماً	أحيانا	نادراً
١	أبغض فرض الرأي على الآخرين مهما كانت القضية.			
٢	أطرح آرائي بوضوح دون تشنج أو تعنت.			
٣	لا أرى من ضرورة الحوار التوصل لرأي واحد.			
٤	ابتعد عن اتهام الآخرين والحكم عليهم.			
٥	لدي القدرة على التحكم بنفسي مهما كان الرأي المطروح			
٦	أحرص على ختام الحوار بتفهم الآراء المطروحة			
٧	لا أحرص على أخذ الرأي من المقابل آنياً			
٨	لا اتهم من لم يقتنع برأي حتى بعد الحوار			
٩	أقتنع بالمكسب المعنوي ولو كان قليلا			
١٠	لدي يقين بأن " الحرية " أحد طرق الإقناع			
	المجموع			

كلما زادت الدرجة كان أقرب لإتقان المهارة

٢٩ / التحدي

ولاختبار ك في مهارة " التحدي " الرجاء الإجابة على الأسئلة التالية:

- ✓ هل لديك إيمان بأهمية مهارة " التحدي "؟

....

- ✓ إذا كانت الإجابة " نعم " فإلى أي مدى، وإذا كانت " لا " فلماذا؟

....

....

- ✓ هل سمعت أو شاهدت من استخدم مهارة " التحدي " في حياتك؟

....

- ✓ متى؟ وأين؟ وماذا كان الموضوع؟

....

....

- ✓ كم مرة استعملت مهارة " التحدي" في حياتك.

....

- ✓ هل تجتهد كثيراً في خلق " تحدي " قبل وأثناء الحوار.

....

....

- ✓ هل تسعى في نشر ثقافة " التحدي " بين المقربين لك .

....

....

٣٠ / قبول الحق والاعتذار

ضع لنفسك الدرجة التي تراها مناسبة (من ١ – ١٠)، الدرجة الأعلى هي الأكثر قرباً من العبارة أو الأكثر تطبيقاً

ت	العبارة	الدرجة
١	احترم آراء الآخرين ولو لم توافق رأيي	
٢	لدي استعداد لقبول الحق بسهولة مهما كان مصدره	
٣	كثيراً ما أغير رأيي واتبع الصواب بعد الحوار وأعلن ذلك بصراحة.	
٤	يعجبني من يرجع إلى الحق وأقدره كثيراً	
٥	عادة ما استخدم عبارات الثناء والتقدير للرأي الآخر وابدي إعجابي به إذا كان صواباً.	
٦	أعتذر عن رأيي بعد بيان خطأه دون تكلف أو عناء.	
٧	لدي يقين جازم بأن الصواب ليس دائماً معي .	
٨	لا أحاول أن أجعل المقابل يعتذر عن رأيه إذا بان خطأه ، ولا أطلب من ذلك .	
٩	اقبل عذر المقابل واستقبله بصدر رحب مهما كان الموقف	
١٠	ادعوا غيري إلى قبول الحق واكرر ذلك بين الحين والآخر	
	المجموع	

✓ إذا كانت درجتك ٦٠ % فما فوق فهذا يعني أنك شخص جيد في مهارة " القبول والاعتذار " ، وكلما كانت الدرجة أعلى كنت أفضل .

- ✓ أما إذا كانت درجتك أقل من ٦٠ % فأنت شخص يميل إلى الأنانية وحب السيطرة بالرأي فعليك بتطوير نفسك بجد للتخلص من تلك الآفة.

٣١ / الحوار

يعتمد الاختبار على مجموعة من الأسئلة والتي تتطلب منك التفكير والتركيز، ثم ضع لنفسك درجة تقييمك:

١: نعم

٢: أحياناً

٣: لا

ثم اجمع درجاتك وسجل درجتك الكلية.

كلما كانت الدرجة أقل كلما كانت مهاراتك " الحوارية " أفضل.

ت	العبارة	تقييمك
١	عندما أحاور شخصا أنظر في عينيه وأناديه باسمه أو كنيته.	
٢	أثني على الطرف الآخر لإجادته في الموضوع وتمكنه منه.	
٣	لا أرد على الطرف الآخر حتى يتم الموضوع.	
٤	إذا كانت لدي حجة قوية فلا أصر على إفحام الطرف الآخر.	
٥	إذا كان الطرف الآخر فظّا فليس من حقي أن أكون كذلك معه	
٦	عند تباين وجهات النظر أركز على المشكلة عند الإقناع وليس على المشاعر العدائية بيننا.	
٧	يؤثر فيّ كيف يقول الطرف الآخر رأيه وليس فقط رأيه مجردا.	
٨	أسيطر على مشاعري ليقل حصول رد فعل سلبي من الآخر	
٩	كلماتي إيجابية ولغة جسدي متوافقة مع ما أقول.	
١٠	اعتراض الطرف الآخر على رأيي لا يعني أنه يرفضه أو يرفضني.	
١١	أنظف مائدة الحوار أولا بأول فلا تتراكم النقاط وتتداخل .	
١٢	إذا كان رأيي جديدا فإني أقدمه مصحوبا بإحصائيات وحقائق وأدلة وأتفهم مقاومة الآخر له.	
١٣	لا استهين برأي الآخر مهما كان مختلفا معي لأنه حصيلة جهد وتفكير ولا أقحم العاطفة في الحوار العقلي.	
١٤	أدير سفينة الحوار بطريقة مرنة لأصل هدفي إذا اشتدت رياح النقاش	
١٥	حين أحمل دليلا ضعيفا لرأيي فإنه يجعل المجال واسعا لاعتراض الآخرين ونقدهم.	
١٦	عندما أحاور شخصا أنظر في عينيه وأناديه باسمه أو كنيته.	

درجتك: ....

المراجع :

١. ابن جرير ، محمد بن جرير الطبري ،البيان عن تأويل آي القرآن ، القاهرة – مصر ، دار ابن الجوزي ، ١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩ م

٢. ابن الأثير، مجد الدين المبارك بن محمد الجزري المعروف بابن الأثير،النهاية في غريب الحديث والأثر،مؤسسة التاريخ العربي دار إحياء التراث العربي

٣. ابن الأثير ، عز الدين أبو الحسن علي بن محمد بن عبد الكريم الجزري الشهير بابن الأثير ، أسد الغابة في معرفة الصحابة بيروت / لبنان ، دار إحياء التراث العربي ، ١٤١٧هـ - ١٩٩٦ م ، الطبعة:الأولى

٤. ابن قيم الجوزية ،محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي أبو عبد الله ،زاد المعاد في هدي خير العباد ، بيروت – الكويت ،١٤٠٧هـ - ١٩٨٦ م ، الطبعة الرابعة عشر

٥. ابن قيم الجوزية ،محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي أبو عبد الله ،مدارج السالكين بين منازل إياك نعبد وإياك نستعين ، بيروت – لبنان ،دار الكتاب العربي ، الطبعة الثانية ١٣٩٣هـ - ١٩٧٣م

٦. ابن كثير ، الحافظ أبيالفداء الدمشقي، تفسير القرآن العظيم ، بيروت – لبنان ، دار الكتب العلمية ، ١٤١٤هـ - ١٩٩٤ م ، الطبعة الاولى

٧. ابن كثير ، أبى الفداء إسماعيل بن كثير ، السيرة النبوية، بيروت – لبنان ، المعرفة للطباعة والنشر والتوزيع ، ١٣٩٦هـ - ١٩٧١م

٨. ابن كثير ، أبى الفداء إسماعيل بن كثير ، البداية والنهاية ، بيروت – لبنان ، دار إحياء التراث العربي ،الطبعة الأولى ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨ م

٩. أبي محمد البغوي ، الحسين بن مسعود البغوي ، معالم التنزيل ،الرياض – المملكة العربية السعودية ،دار طيبة ، ١٤٠٩هـ - ١٩٨٩ م

١٠.ابن منظور ، أبي الفضل جمال الدين محمد بن مكرم ، لسان العرب ، بيروت – لبنان ، دار صادر ، مكتبة المسجد النبوي

١١.أحمد ، د. معاوية أحمد سيد أحمد ، فقه التدرج في التشريع الإسلامي فهماً وتطبيقاً ، مجلة جامعة القرآن والعلوم الإسلامية العدد التسع (عدد خاص) ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤ م صفحة ١٢٩ فما بعد.
١٢.الأصفهاني ، أبو القاسم الحسين بن محمد ، المفردات في غريب القرآن ، بيروت – لبنان ، دار المعرفة ،

١٣.الألباني ، محمد ناصر الدين الألباني ، صحيح الجامع الصغير وزيادته ، بيروت – لبنان ، المكتب الإسلامي ،الطبعة الثالثة ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨ م
١٤.الألباني ، محمد بن ناصر الدين ، صحيح سنن الترمذي ، الرياض – المملكة العربية السعودية ، دار المعارف ، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م
١٥.الألباني ، محمد بن ناصر الدين ، صحيح سنن النسائي ، الرياض – المملكة العربية السعودية ، دار المعارف ، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م
١٦.الألباني ، محمد بن ناصر الدين ، صحيح سنن ابن ماجة ، الرياض – المملكة العربية السعودية ، دار المعارف ، ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م
١٧.الألباني ، محمد بن ناصر الدين ، سلسلة الأحاديث الصحيحة وشيء من فقهها وفوائدها ، الرياض – المملكة العربية السعودية ، دار المعارف ، ١٤٢٢هـ - ٢٠٠٢م
١٨.الألباني ، محمد بن ناصر الدين ، صحيح الأدب المفرد للإمام البخاري ، الرياض – المملكة العربية السعودية ، نشر دار الريان ، الطبعة الأولى ١٤٢١هـ
١٩.الألباني ، محمد بن ناصر الدين ، صحيح ابو داود ، الكويت ، مؤسسة غراس للنشر والتوزيع ،الطبعة الأولى ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م
٢٠.البخاري ، أبي عبد الله محمد بن اسماعيل البخاري ،صحيح البخاري ، بيروت – لبنان ، دار الكتاب العربي ، الطبعة الاولى ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤ م.

٢١. التميمي ، عبد الله بن محمد بن عبد الوهاب بن سليمان التميمي ، مختصر سيرة الرسول صلى الله عليه وسلم ،دمشق – سوريا ، دار الفيحاء توزيع دار السلام ، ١٤١٧هـ - ١٩٩٧

٢٢. الجوهري ، ابي النصر إسماعيل بن حماد الجوهري ، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية ، بيروت – لبنان ، دار الكتب العلمية ، ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م

٢٣. الزبيدي ، السيد محمد مرتضى الزبيدي ، تاج العروس من جواهر القاموس ، الكويت ، حكومة الكويت ، ١٩٦٥ م

٢٤. الشعراوي ، محمد متولي الشعراوي ، تفسير الشعراوي ،القاهرة – مصر ، أخبار اليوم إدارة الكتب والمكتبات

٢٥. الشنقيطي ، محمد بن الأمين الشنقيطي ، أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن ، بيروت – لبنان ، دار الكتب العلمية ، الطبعة الأولى ١٤١٧هـ - ١٩٩٦ م .

٢٦. العراقي ، أبو الفضل عبد الرحيم بن الحسين ،اعتنى به أبو محمد أشرف بن عبد المقصود ، تخريج إحياء علوم الدين المسمى؛ المغني عن الأسفار في تخريج ما في الإحياء من الأخبار ، الرياض : مكتبة طبرية ، ١٩٩٥م ، الطبعة الأولى.

٢٧. الفيروزآبادي ، مجد الدين محمد بن يعقوب الفيروزآبادي ، القاموس المحيط ، بيروت - لبنان ، دار إحياء التراث العربي ، الطبعة الأولى ١٤١٧هـ

٢٨. الفيروزابادي ، مجد الدين محمد بن يعقوب الفيروزبادي ،بصائرذوي التمييز في لطائف الكتاب العزيز ،بيروت – لبنان ، المكتبة العلمية

٢٩. القاسمي ، محمد جمال الدين القاسمي ، محاسن التأويل ، بيروت – لبنان ، دار الكتب العلمية ، الطبعة الثانية ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣ م

٣٠. القرطبي ،أبو عبد الله محمد بن أحمد بن أبي بكر القرطبي ،الجامع لأحكام القرآن ،الرياض، المملكة العربية السعودية ،دار عالم الكتب، ١٤٢٣هـ/ ٢٠٠٣م

٣١. الرازي ، محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي،مختار الصحاح،بيروت - لبنان ، ١٤١٥هـ -١٩٩٥

٣٢. بن سعدي ، عبد الرحمن بن ناصر السعدي ، تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان ، بيروت – لبنان ،مؤسسة الرسالة ،١٤٢٣هـ -٢٠٠٢ م ، الطبعة الأولى
٣٣. مسلم ، ابي الحسين مسلم بن الحجاج النيسابوري ، صحيح مسلم ، بيروت – لبنان ، دار الكتاب العربي ، الطبعة الاولى ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤ م
٣٤. بن حميد ، صالح بن عبد الله بن حميد و عبد الرحمن بن ملوح وآخرون ، موسوعة نضرة النعيم في مارم أخلاق الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم ، جدة – المملكة العربية السعودية ،دار الوسيلة الطبعة الثالثة١٤٢٥هـ-٢٠٠٤ م
٣٥. حنبل ، الإمام أحمد بن حنبل ، مسند الإمام أحمد ، الرياض – المملكة العربية السعودية ، بيت الأفكار الدولية ،١٤١٩هـ ١٩٩٨م
٣٦. غاوجي ، وهبي سليمان غاوجي ، دمشق – سوريا ، دار القلم ، الطبعة السادسة ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م

مواقع انترنت :

١. http://audio.islamweb.net/audio/index.php?page=FullContent&audioid=190578
٢. http://www.maharty.com/tst.aspx?id=9
٣. http://www.aljawariss.net/vb/archive/index.php/t-3787.html
٤. http://www.saaid.net/bahoth/10.htm

٥. http://www.maharty.com/tst.aspx?id=9

٦. http://www.vb.maharty.com/archive/index.php?t-5124.html

٧. http://e.holol.net/index.php?p=show_art&id=19

٨. http://www.islameiat.com/doc/article.php?sid=498&mode=&order=0

٩. /http://www.dorar.net

١٠. http://vb.maharty.com/showthread.php?s=d7c685731f521b444fcf43e10ab1c5d3&t=11952

١١. http://www.islamweb.net/media/index.php?page=article&lang=A&id=32090

١٢. http://forum.sh3bwah.maktoob.com/t166317.html

الفهرس